

AUTODATA



From the Top
Luiz Carlos Moraes,
da Anfavea

ETANOL EM MOMENTO DE GLÓRIA

Porque Toyota e
Nissan apostam
tanto no nosso
biocombustível

NOVIDADES NOS PRÊMIOS A FORNECEDORES

Grupo Caa, CNH
Industrial e Toyota
mudam categorias
e participantes

MAIS CARO AQUI E MAIS AINDA AQUI AO LADO

Estudos comparam
custos produtivos
do setor no Brasil,
Argentina e México

MUDANÇAS LITERALMENTE ESTRUTURAIS

Brasil entrará para
valer na rota das
plataformas
de fato globais

COLHEITA BOA E CULTIVO AINDA INCERTO

Máquinas agrícolas
vivem recuperação,
mas Plano Safra
2020 preocupa





No trânsito, dê sentido à vida.

- + design
- + conectividade
- + tecnologia
- + segurança
- + conforto

**With
Watson™**

Manual cognitivo
com inteligência artificial



Nota máxima em segurança

**REVISÃO
DE SÉRIE**

3 revisões gratuitas



Driving Mode Selection



Motor 250TSI



VW Connect



Active Info Display

O benefício de "Revisão de Série" é válido apenas na compra do veículo T-Cross, zero-quilômetro, ano de fabricação 2019, na Rede de Concessionárias Volkswagen. Este benefício dá direito às 3 primeiras revisões básicas com serviços a cada 10.000 km ou a cada período de 1 ano, o que ocorrer primeiro, conforme o plano de manutenção do seu veículo e disponível no site www.vw.com.br, na seção Serviços. Itens de desgaste e itens sugeridos estão excluídos deste benefício "Revisão de Série" e eventuais serviços adicionais serão custeados pelo proprietário do veículo. A garantia do veículo está condicionada à realização dos serviços nos prazos estabelecidos no manual de garantia e não apenas à realização dos serviços de manutenção. Por se tratar de um benefício, este não poderá ser transferido para outros veículos ou ressarcido. Condição válida para compra no varejo e vendas corporativas.

vw.com.br/tcross

Bye-bye, T-Rex.
→ Hello, T-Cross.



T-Cross. Mais que um SUV, um SUVW.



Volkswagen

**MONTADORAS
RACIONALIZAÇÃO****18**

Setor automotivo nacional vive forte movimento de atualização de plataformas, o que significa produção de mais modelos e maior volume a partir de uma mesma base global

**MERCADO
MÁQUINAS AGRÍCOLAS****28**

Ânimo dos produtores em busca de novos equipamentos durante a 26ª. Agrishow surpreendeu os expositores, mas o Plano Safra 2019/2020 preocupa

**PRÊMIOS
GRUPO CAO, CNH INDUSTRIAL E TOYOTA****42**

As três montadoras reconheceram seus melhores fornecedores em 2018 e apresentaram em seus eventos novidades nas premiações tanto em categorias quanto nos participantes

**INDÚSTRIA
ACORDO COMERCIAL****52**

Segundo estudo encomendado pela Anfavea um mesmo carro, sem impostos nem margem embutidos, custa 100 para ser fabricado no Brasil e 82 no México

**AUTOPEÇAS
TECNOLOGIA****24**

Está difícil elevar o nível tecnológico das autopeças nacionais, mas bons exemplos existem apesar da falta de recursos e de modernização produtiva nas empresas

**TECNOLOGIA
BIOCOMBUSTÍVEIS****36**

Etanol vive novo momento de glória nas mãos de Toyota e Nissan, que desenvolvem tecnologias para híbridos e células de hidrogênio combinadas ao combustível nacional

**INDÚSTRIA
MERCOSUL****48**

Estudo encomendado pela Adefa divulgado por jornal local indica que um mesmo carro para ser produzido custa US\$ 9,6 mil no México, US\$ 12,7 mil no Brasil e US\$ 15,9 mil na Argentina

**EXECUTIVOS
CARREIRA****56**

Preso e solto sob fiança novamente, Carlos Ghosn não pode mais deixar o Japão nem manter contato direto sequer com a esposa. Ex-executivo divulgou defesa em vídeo no YouTube.

AUTODATA
Empresarial**58 MANGELS**

Renovada, Mangels está pronta para alçar grandes voos.

60 VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

A Serviço de atendimento aos clientes da marca completa 25 anos de pioneirismos e inovações.

62 AGÊNCIA AUTODATA NEGÓCIOS

As movimentações e novidades das empresas que atuam no setor automotivo nacional

65 AGÊNCIA AUTODATA GENTE**8****LENTES**

Os bastidores do setor automotivo. E as cutucadas nos vespeiros que ninguém cutuca.

10**FROM THE TOP**

Luiz Carlos Moraes, novo presidente da Anfavea, explica a nova gestão da entidade

34**AD PERGUNTA**

Elegemos mensalmente um tema e convidamos um especialista para responder

66**FIM DE PAPO**

As manchetes mais relevantes e irrelevantes do mês, escolhidas a dedo pela nossa redação

Se não por nós, por Salvador das Missões

Por Marcos Rozen, editor

Salvador das Missões, no Rio Grande do Sul, quase fronteira com a Argentina, cerca de 3 mil habitantes e distante 500 quilômetros da Capital, Porto Alegre, mandou um recado para nós.

De lá saiu no fim de abril grupo de vinte mecânicos que conseguiu, finalmente, realizar um grande sonho: conhecer a Automec. Juntaram dinheiro durante nove meses, alugaram um ônibus e nele viajaram ao todo 52 horas, ou 3,2 mil quilômetros em ida e volta, apenas para visitar a feira.

Impulsionada por tantos e tantos grupos como este a Automec 2019 quebrou seus recordes ao receber 75 mil pessoas. O ambiente da mostra sem dúvida nenhuma foi extremamente otimista, bem diferente dos anos anteriores.

O mesmo se pode dizer da Agrishow, que terminou com 159 mil visitantes e foi considerada pelos organizadores como a melhor dos últimos dez anos, com quase R\$ 3 bilhões em negócios.

O clima negativo no setor automotivo parece definitivamente superado, mas não custa lembrar que nossas estatísticas apenas agora se aproximam da média dos últimos dez anos e que a maioria delas apontou no acumulado do primeiro trimestre números próximos aos de 2009. Ainda temos muito o que remar para retornar a índices como os registrados em 2012 e 2013.

É o momento de decisões serem muito bem pensadas e executadas, em todas as esferas, não só na indústria mas também na governamental. Que sejam, esperamos, extremamente fundamentadas, discutidas e, principalmente, que considerem suas consequências em todas as cadeias, sem juízo de valor ou motivações particulares.

Sem isso o ar mais animador e positivo que respiramos agora corre o risco de dissipar-se rapidamente. E uma nova maré de pessimismo e valores negativos teria impacto imprevisível mas, possivelmente, devastador.

E Salvador das Missões conta conosco.



www.autodata.com.br



AutoDataEditora



autodata-editora



@autodataeditora

AUTODATA

Diretoria Márcio Stéfani, publisher **Conselho Editorial** Márcio Stéfani, S Stéfani, Vicente Alessi, filho **Redação** Leandro Alves, diretor adjunto de redação e novos negócios, Marcos Rozen, editor **Colaboraram nesta edição** André Barros, Bruno de Oliveira e Caio Bednarski **Projeto gráfico/arte** Romeu Bassi Neto **Fotografia** DR e divulgação **Capa** Divulgação/VW **Comercial e publicidade** tel. PABX 11 5189 8900: André Martins, Guilherme Christians, Luiz Gidas; Luciana Di Biasio, assistente de marketing **Assinaturas/atendimento ao cliente** tel. PABX 11 5189 8900 **Departamento administrativo e financeiro** Isidore Nahoum, conselheiro, Thelma Melkunas, Hidelbrando C de Oliveira, Vanessa Vianna **Distribuição** Correios **Pré-impressão e impressão** Formag's Gráfica e Editora Ltda, tel. 11 4353-4353 **ISBN** 1415-7756 **AutoData** é publicação da AutoData Editora e Eventos Ltda., Rua Pascal, 1 693, 04616-005, Campo Belo, São Paulo, SP, Brasil. É proibida a reprodução sem prévia autorização mas permitida a citação desde que identificada a fonte. **Jornalista responsável** Márcio Stéfani, MTB 16 644

**Chegou o novo
Delivery Express.
Venha conhecer.**



- Carteira B
- Maior plataforma e capacidade de carga
- Implemento de fábrica (baú ou carga seca)



Imagens meramente ilustrativas.
Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



**Caminhões
sob medida**

BRISA DE OUTONO

São atraentes os ventos que trazem, da avenida Indianópolis, em São Paulo, onde está instalada a sede da Anfavea, as primeiras brisas do outono, conta gente bastante próxima do processo de noviciado pelo qual passa a nova diretoria da entidade, empossada no fim de abril. A primeira, e óbvia vantagem, é a ausência da dualidade de poder que sempre se instala a partir do dia da eleição, tendo presidente em fim de mandato e futuro presidente que conviver aos cuidados para evitar pequenas encrencas com potencial de ofensas – até aquelas praticadas por terceiros e quartos, servidores dedicados mas pouco cuidadosos. De acordo com relatos houve resistências aqui e aqui, representadas por pequena entourage habituada a enlaçar o poder e que atrapalhou a movimentação dos recém-chegados durante a transição. De acordo com relatos, contudo, não houve tempo de os chegantes terem sido inoculados pelos vapores de "retórica triunfalista".

BRISA DE OUTONO 2

A melhor das notícias, assim, dá conta que o ambiente é, manifestamente, o de dividir tarefas a partir de escolhas do tipo quem-é-o-mais-apto. Nesta gestão, que tem Luiz Carlos Moraes, da Mercedes-Benz, na direção, a presença do presidente em todos os eventos possíveis, "para lhe dar visibilidade", como diziam antes, será reduzida para as reais necessidades da entidade e da presidência. Como exemplo, lembrou uma fonte, jamais acontecerá de novo aquela inacreditável entrevista coletiva a jornalistas brasilienses dois dias depois do primeiro turno da eleição presidencial do ano passado, que tantos problemas criou ao presidente Megale.

BRISA DE OUTONO 3

No embalo cria-se grupo que examina maneiras de utilizar melhor a contribuição das empresas associadas e de lhes dar ainda melhor retorno em serviços prestados, e ajustes burocráticos podem acontecer ao longo dos meses. Mas o que mais me chama a atenção, depois de ouvir alguns vice-presidentes da Anfavea, é o espírito forte de equipe que parece ter tomado conta das atitudes de Moraes e de seu primeiro vice-presidente, Fabrício Biondo, da PSA. Isto tem motivado de maneira positiva a maior parte dos cavalheiros e damas que ocupam aquela mesa de reuniões de 34 metros de comprimento. Eles acreditam, sim, que esta poderá vir a ser gestão absolutamente transparente – do primeiro ao último dia.



Por Vicente Alessi, filho

Sugestões, críticas, comentários, ofensas e assemelhados para esta coluna podem ser dirigidos para o e-mail vi@autodata.com.br

PODER DE PRESSÃO

Vender veículos pela internet tem lá, realmente, seus encantos: a Renault, por exemplo, abriu canal de vendas na rede aos interessados em reservar as primeiras unidades do compacto Kwid, em 2017. O fator novidade – da plataforma online e do modelo – levou-a a vender 2 mil unidades antes do lançamento. A Volkswagen percorreu a mesma via no lançamento do SUV T-Cross, realizado em fevereiro, na fábrica de São José dos Pinhais, PR.

PODER DE PRESSÃO 2

Como tudo na vida precisa de um começo, e como tomar atitude, ter iniciativa, é uma qualidade levada muito a sério no mercado, a Volkswagen fez circular tablets pelas mãos de seus fornecedores presentes ao evento de lançamento. Sob o olhar atento, vigilante, do presidente Pablo Di Si, um a um, os fornecedores foram reservando T-Cross na tela dos tablets. Um deles contou a **Lentes** que, na dúvida e no calor do momento, acabou fazendo pedido de uma unidade – o que desagradou ao seu superior, no dia seguinte: “Um só? Por que não comprou logo cinco?”. Essa empresa fornecedora, segundo a fonte, não possuía frota própria até a compra do T-Cross... Já tem.

DE DAR NÓ

Recente comercial veiculado pela televisão, da Peugeot, identifica a executiva Ana Theresa Borsari como presidente da Peugeot Brasil – mas ela mantém a posição de diretora geral das marcas Peugeot, Citroën e DS por aqui. A empresa entendeu que, para a peça publicitária, esta denominação não seria bem compreendida pelos consumidores e batizou-a com posição que ela não detém.

PROMESSAS

O mundo dá voltas e os observadores cofiam seus bigodes, seus cavanhaques, suas barbas, apertam suas pintas de estimação e não conseguem compreender como é que Sérgio Habib, head da JAC Motors no Brasil, ficou fora – pelo menos até onde se saiba – de sua melhor oportunidade de dispor de unidade produtiva no País: nem seu nome, nem o da JAC, constam de listas que nomeiam os possíveis pretendentes à fábrica da Ford do bairro do Taboão, em São Bernardo do Campo, SP, colocada à venda em meados de fevereiro.

PROMESSAS 2

Afinal Habib prometera a fábrica para Camaçari, BA, e que estaria operativa em 2014. Não deu certo. Depois anunciou que produziria seus JAC's no Sul de Goiás, em Itumbiara, em associação com a Suzuki. Por qualquer boa ou má razão também não deu certo. Depois desse périplo Habib escolheu uma das co-irmãs da Suzuki, a Mitsubishi, de Catalão, ali perto, também Goiás, para estabelecer sua operação produtiva – e é claro que também não deu certo, sejam lá quais forem suas boas ou más razões.

PROMESSAS 3

Houve até um bonito instante em que o empresário Sérgio anunciou que alugaria galpões em Salvador, BA, para lá montar seus JAC's de estimação. Nada deu certo, não há nenhum JAC made in Brazil. Mas restou, para ele e para a empresa, processo movido pela Receita por não cumprimento de promessa de produzir aqui contra isenção do IPI sobre unidades importadas postas à venda no mercado interno.

PROMESSAS 4

Pois houve gente, na Ford, surpresa por não receber proposta de Sérgio Habib.

PAULISTÃO NÃO: LIGA DOS CAMPEÕES.

Após uma transição de mandato bastante turbulenta Luiz Carlos Moraes, diretor de Comunicação Corporativa e Relações Institucionais da Mercedes-Benz, foi eleito presidente da Anfavea para o mandato 2019-2022. Sua posse – que pela primeira vez em muitos mandatos

abriu mão de tradicional cerimônia – ocorreu em 23 de abril e em seu discurso o novo dirigente abordou as mudanças da indústria automotiva global e insistiu na tecla da falta de competitividade do segmento no Brasil.

Dois dias depois ele recebeu os jornalistas de **AutoData** em sua

nova sala na sede da Anfavea, na avenida Indianópolis, em São Paulo, e revelou o que entende como a nova missão da entidade: ajudar o governo a resolver os problemas que afligem as associadas, em maior ou menor gênero.

Confira a seguir os principais trechos da entrevista.

Em seu discurso de posse o senhor abordou a transformação que a indústria automotiva global atravessa. Como pretende enfrentar esse desafio?

Na verdade quem vai enfrentar são as empresas. Eu abordei este tema porque estive na Alemanha por algumas semanas, participando de uma ampla discussão sobre isso, e saí de lá bastante impactado com a velocidade com que as coisas estão acontecendo lá fora, o quão rápido. E não só para automóveis, também para veículos comerciais. Chamou-me muito a atenção a forma com que isso vai mudar a nossa indústria e sua cadeia tradicional formada por montadora, Tier 1, Tier 2, concessionárias. Estamos falando agora do que está ao redor do veículo, não é algo linear, é mais abrangente. Isso me fascina. O que vejo é que traremos um impacto relevante e transformador na economia como um todo. Estamos falando de mobilidade, de mexer com um monte de coisas, com

a indústria de aplicativos, por exemplo, que está fazendo uma revolução a partir dos veículos que produzimos. Isso gera outros negócios, outras atividades na economia e uma mudança radical no setor. A minha leitura é que o segmento automotivo não é mais aquela linha reta, e isso cria um momento especial pois se conseguirmos viver neste novo mundo causaremos impacto sobre o sistema econômico, em todas as áreas.

O senhor assumiu a presidência da Anfavea em um momento delicado da economia e essa mudança na indústria de veículos requer um investimento muito alto. Como se equaliza essa conta especificamente no mercado brasileiro?

De fato é necessário muito dinheiro para isso. No caso da eletrificação vai mudar não só o produto como também o sistema de produção e o de venda. Nem as nossas matrizes têm recursos na proporção necessária. É um dilema:





“Não é o presidente da Anfavea quem define o futuro da indústria. Ele tem o papel de representar todos os presidentes das montadoras.”

temos que investir em tecnologia mas vender hoje com margem para pagar essa conta. A saída é procurar parcerias, dividir com concorrentes ou empresas de outros setores. No Brasil precisamos voltar a crescer de forma mais robusta para termos condições de participar deste desenvolvimento.

Ainda sobre o seu discurso de posse: o senhor falou também de competitividade e sua ligação com temas associados diretamente ao governo federal como política tributária, infraestrutura etc. Ao mesmo tempo não houve a tradicional cerimônia de posse que simboliza um primeiro contato formal de uma nova gestão com os governantes. Não é um contrassenso?

Nosso entendimento foi diferente. Preferimos primeiro fazer uma reunião interna, no próprio dia da posse, com todos os presidentes das montadoras, para entendermos quais temas devem ser atacados primeiro, com quem devemos falar primeiro, em busca de consenso. Não é o presidente da Anfavea quem define o futuro da indústria: ele tem o papel de representar todos os presidentes das montadoras, de mostrar qual a direção a seguir. Uma solenidade tem, sim, uma simbologia, mas estamos querendo ser mais pragmáticos. Sentamos, discutimos e definimos as prioridades.

E quais são estas prioridades?

Basicamente competitividade, ela resume tudo. Pode-se alegar que falamos nisso há muito tempo, mas precisamos buscá-la. Fazendo uma analogia: quando temos problemas na nossa casa como aumento nas contas de água e luz ou condomínio caro, mas se ganha um bom salário, estas ineficiências passam, porém quando a receita familiar cai elas incomodam mais. Com a nossa indústria é a mesma coisa. Quando o mercado era de 3,8 milhões as ineficiências também existiam, não mudaram de lá para cá, mas agora temos uma ociosidade grande e elas incomodam mais. Algu-

mas coisas não serão fáceis, sabemos. No sistema tributário, por exemplo, foi construído este mostrengo nos últimos cinquenta anos e mexer nisso é um desafio, mas vamos sentar e conversar. Nosso setor tem uma representatividade grande e por isso temos condição de apresentar saídas, de forma propositiva.

O senhor pode exemplificar algumas destas saídas?

A Fiesp fez um estudo mostrando que 1,2% do faturamento das empresas é gasto apenas para gerar relatórios e calcular o pagamento de impostos. Fui diretor da área fiscal da Mercedes-Benz e

sei bem o que é isso. Há um emaranhado de leis, são 27 Estados e cada um tem um regulamento enorme para o ICMS, com interpretações diferentes, aí chegam autos de infração e você tem que se defender. Existe um gasto enorme de energia e de recursos em sistemas de TI para mantê-los atualizados. Na Europa esse 1,2% vai para pesquisa e desenvolvimento, tecnologia... A direção que o governo quer dar na simplificação deste processo é correta, mas temos que desmontar esse sistema todo montado há cinquenta anos sem parar, porque temos que vender no outro dia. Esse é o desafio. Há também o saldo credor do ICMS, de

“Nosso setor tem uma representatividade grande e por isso temos condição de mostrar, de forma propositiva, algumas saídas”

US\$ 13 bilhões. Não tínhamos esse problema antes porque o mercado interno estava bom, agora queremos exportar, fazer acordos bilaterais, livre comércio, mas temos que resolver isso. Temos que investir em eletrificação, mobilidade e este dinheiro está lá parado, sem nenhuma perspectiva. É uma questão estrutural, os novos governadores estão com um problema enorme, os estados estão quebrados. O papel da Anfavea, como associação, não é ficar quieta. Temos que sentar com eles e conversar, ver o que dá para fazer, negociar, escalar. Temos que ser realistas, não é possível fugir da situação do País, e então a nossa função é construir mecanismos



que sejam possíveis. Há boa vontade dos governadores para isso. Podemos contribuir muito com a reforma tributária, os profissionais da indústria automotiva têm um conhecimento muito rico e competente nesta área. Nossa função é juntar esse conhecimento e apoiar o governo nessas mudanças necessárias.

O senhor não teme que isso possa ser visto como um lobby da indústria e que assim ela seja mais uma vez apontada como beneficiada pelo governo?

Boa parte do que estamos falando não é só para a indústria automotiva mas sim para todos os setores industriais. O saldo credor não é uma questão só da indústria de veículos. Sempre haverá um comentário negativo e a nós cabe dar transparência para a sociedade do que estamos propondo. Comunicação para nós é uma questão estratégica, é uma ferramenta fundamental para o nosso trabalho e tanto eu quanto o Fabrício [Biondo, primeiro vice-presidente da nova gestão] temos experiência nisso.

Há muito tempo a indústria fala sobre esta questão da competitividade, mas nenhum grande avanço foi observado neste campo recentemente...

No mercado interno temos vinte montadoras competindo entre si e com os importados, toda hora tem feirão, lançamento etc. Do ponto de vista do mercado brasileiro nós já competimos, não temos medo da competição. Ou seja: o Brasil é um mercado competitivo, mas dentro de uma caixa de sapato. Não somos competitivos é daqui para fora. As empresas globais que estão aqui competem lá fora em mercados tão abertos quanto o México, e se viram. O que estamos discutindo é resolver essa questão da caixa de sapato, tirar essas abas e ir para o jogo. Estamos querendo ajudar o governo a resolver problemas. Temos que jogar o jogo global. Falando futebolisticamente temos que sair do Campeonato Paulista e disputar a Liga dos Campeões. Não temos alternativa.

“O Brasil é um mercado competitivo dentro de uma caixa de sapato”





Se o rito da passagem de mandato tivesse ocorrido normalmente esta entrevista hoje seria com outro dirigente da indústria, enquanto o senhor teria três anos de preparação para assumir esta cadeira que já ocupa a partir de agora. Acredita que essa etapa a menos pode lhe fazer falta?

Foi um processo. Essa questão vinha sendo conversada nos últimos anos e no ano passado a discussão aumentou. Estes temas de que estamos falando agora também influenciaram este movimento. Em dezembro realizamos um workshop saindo do dia-a-dia, em busca de uma visão mais estratégica e de como a Anfavea deveria se posicionar perante o futuro, o que gerou a discussão em dois grupos que depois virou um grupo só. Mostramos maturidade diante do enfrentamento dos problemas, a Anfavea cresceu com este processo. Sinto agora um clima mais agradável, mais construtivo, com todos preocupados com o futuro da indústria e como a associação pode colaborar com as empresas no que afeta o dia-a-dia delas. Estamos aqui para atendê-las.

Pode-se dizer que é uma modernização da Anfavea?

Não diria que é uma modernização mas sim uma evolução natural diante de um novo momento da indústria, e com os mesmos atores que estavam na gestão anterior. O Megale está aqui conosco.

Este foi um primeiro passo para acabar com o tradicional rodizio na presidência?

O processo de discussão dos temas da

indústria é mais importante do que isso. O foco agora não é se o Fabrício será meu sucessor, não é essa a nossa preocupação. Não estamos em uma gestão do Luiz, mas sim do time: ninguém faz nada sozinho.

A Anfavea manterá a projeção de crescimento de 11,4% do mercado para este ano, estipulada em janeiro?

A economia é muito sensível. Naquele momento trabalhávamos com perspectiva de crescimento do PIB de 2,5% e há, sim, agora, alguma volatilidade, o que não é bom, mas não dá para dizer se acontecerá ou não, é muito cedo para falar. Em termos de economia a reforma da Previdência é fundamental, é algo muito sério que precisa ser resolvido, é matemático. O governo entregou sua proposta ao Congresso, que agora tem um grande desafio. Tenho certeza de que se a reforma for aprovada o clima de negócios vai melhorar: todos os nossos presidentes esperam que isso aconteça. Nós apoiamos a reforma para o bem da sociedade. Eu não quero ver meus filhos sentindo o mesmo que aconteceu na Grécia, dos aposentados não receberem a integralidade de seus pagamentos. Já falei que nosso problema não é excesso de caminhão, é falta de PIB. Caímos quase 7% nos últimos anos, precisamos de um crescimento grande. Perdemos dez anos. E temos ainda que lembrar dos treze milhões de desempregados e dos mais doze milhões de subempregados de hoje: são 25 milhões de pessoas que não participam de forma digna da sociedade atualmente. ■

“Podemos contribuir muito com a reforma tributária: os profissionais da indústria automotiva têm um conhecimento muito rico e competente nesta área.”

A white Renault ZOE is shown from the side, driving on a winding asphalt road that curves into the distance. The background consists of lush green hills and vegetation, with a clear blue sky above. The car is in motion, as indicated by the blurred background and the road surface. The text is overlaid on the left side of the image.

Novo Renault ZOE. O ELÉTRICO MAIS VENDIDO NA EUROPA CHEGOU. E SEM PARAR PARA ABASTECER.

- 100% elétrico.
- Mais de 300 km de autonomia.
- Agora vendido no Brasil.

DPZ&T

Reserve o Renault ZOE:
eletricos.renault.com.br
#TheElectricLife



RENAULT
Passion for life



No trânsito, dê sentido à vida.



renault.com.br

MODOS PLATAFORMAS GLOBAIS, ATIVAR

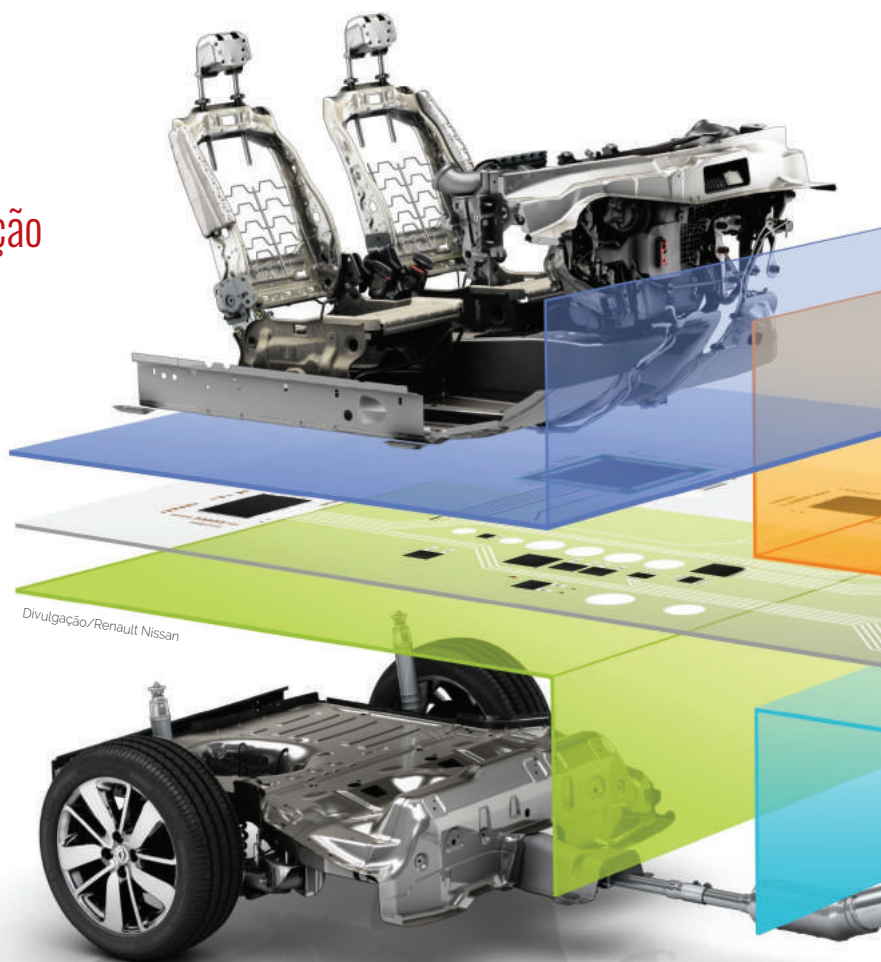
Setor automotivo nacional vive forte movimento de atualização de plataformas, o que significa produção de mais modelos e maior volume a partir de uma mesma base global

Que a indústria automotiva nacional combate em uma cruzada sem fim à busca de competitividade não é novidade: há décadas reclama-se de sua falta, ainda que atendesse por outros nomes ou termos no passado.

Há, porém, algo realmente novo e efetivo no horizonte deste caminho. Um esforço conjunto e praticamente concomitante de diversas montadoras, dentre as quais praticamente todas as líderes de mercado, aponta claramente na direção da atualização e racionalização de plataformas de veículos em nossas fábricas. Isso significa que mais modelos terão a mesma base, o que, é claro, representará ganho em escala e, portanto, maior competitividade.

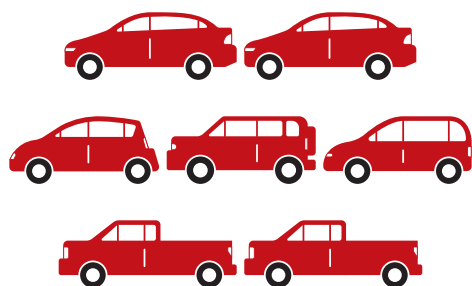
Um item adicional e importantíssimo: essas mesmas plataformas, ao contrário do que acontecia até então em muitos casos, são as mesmas utilizadas globalmente pelas montadoras, pois já foram projetadas desde o começo para aplicação não só em mercados desenvolvidos como os em desenvolvimento, mesmo que com pequenas diferenças aqui e acolá.

Assim, portanto, o Brasil entrará defi-

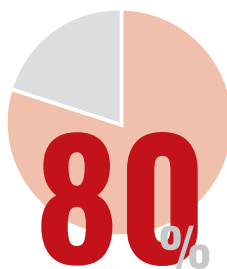


US\$ 70 bilhões

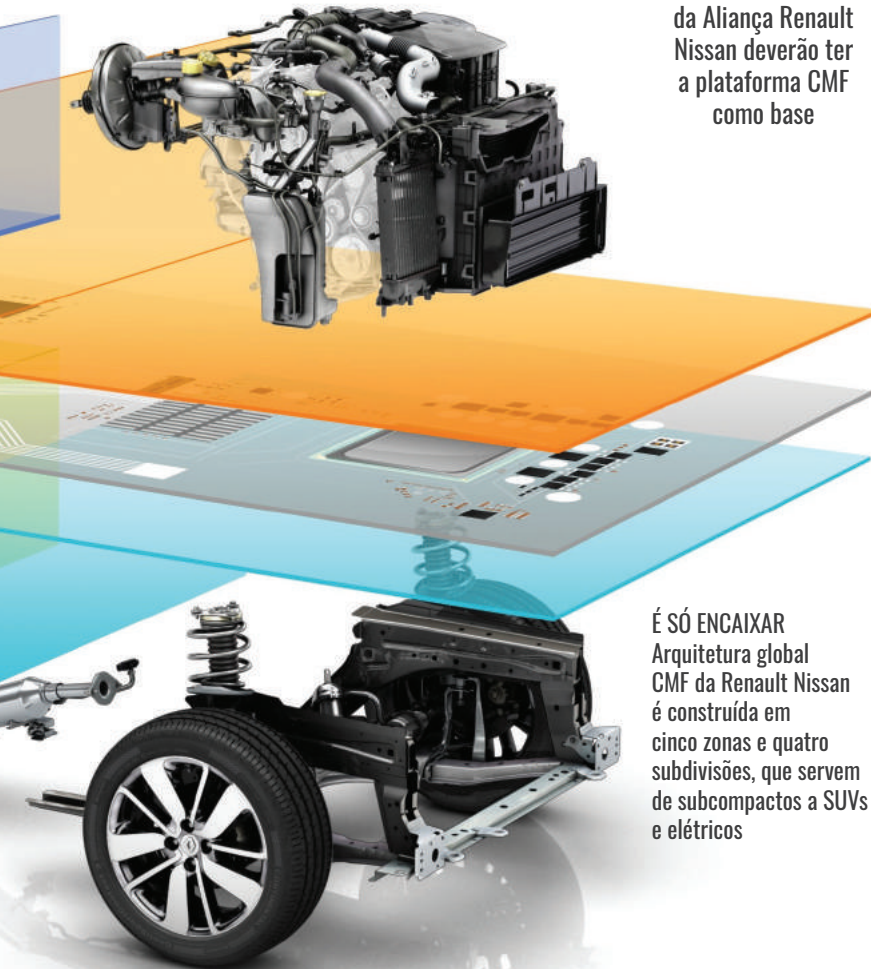
é a estimativa de gasto do Grupo VW para globalizar a MQB, com uma economia de US\$ 19 bilhões ao ano



Sete futuros modelos
Chevrolet compartilharão a
plataforma GEM no Brasil



80%
dos modelos nacionais
da Aliança Renault
Nissan deverão ter
a plataforma CMF
como base



É SÓ ENCAIXAR
Arquitetura global
CMF da Renault Nissan
é construída em
cinco zonas e quatro
subdivisões, que servem
de subcompactos a SUVs
e elétricos

70%

de redução no custo de desenvolvimento pode
ser alcançado com a unificação de plataformas
para vários modelos, calcula a FCA

nitivamente nos gordos cálculos de economia de escala global – e receberá, por consequência, os ônus e bônus dessa operação: os fornecedores aqui, por exemplo, estarão quase que automaticamente aptos a enviar suas peças a fábricas do Exterior de clientes que já atendem no Brasil. Mas, para isso, é claro, precisarão, antes, conseguir fornecer aqui a produtos que usam uma plataforma realmente global, o que por si só não é tarefa fácil.

Mas, por outro lado, ficará infinitamente mais fácil aos fornecedores do Exterior enviar peças para montagem de veículos teoricamente Made in Brazil.

FCA, General Motors, Hyundai, Aliança Renault-Nissan e Volkswagen são alguns dos excelentes exemplos práticos de toda essa mudança que já está amplamente em curso e deverá estar totalmente efetivada nos próximos cinco anos. **AutoData** obteve acesso exclusivo a um estudo que aponta todas essas alterações literalmente estruturais na indústria brasileira e revela agora estas iniciativas, de forma conjunta, em primeira mão.

FCA: 178 SERÁ PASSADO.

Na FCA a plataforma 178, que já foi de longe a mais produzida por representar a base dos modelos da família Palio, perde espaço: sobrarão apenas a Strada, a ser mantida enquanto as vendas justificarem. Uma nova picape intermediária de Strada e Toro dividirá a atual plataforma MP1 de Argo e Cronos, que também será base de um SUV compacto da marca Fiat.

A Small Wide 4x4, já utilizada por Toro, Renegade e Compass, ganhará a companhia de mais dois modelos: um SUV grande com três fileiras de bancos e um SUV menor Fiat, espécie de Toro com carroceria fechada.

Um estudo global da própria FCA indica que de 2014 a 2018 a unificação de componentes gerada a partir da redução do número de plataformas chegou a US\$ 1,5 bilhão. A mesma pesquisa aponta que as quatro principais arquiteturas produtivas da FCA no mundo respondiam em 2013 por 48% da produção global da com-



Divulgação/Fiat

Novo SUV da Fiat será o quinto produto construído no Brasil sobre a mesma base já compartilhada por Jeep Renegade e Compass, além da Fiat Toro

panhia, índice que em 2018 saltou a 70%.

Em 2013 a FCA trabalhava ao todo com 18 famílias de arquitetura produtiva, sendo que doze respondiam por 95% da produção total. Em 2018 eram 16 famílias, sendo que nove respondem pelos mesmos 95%. O plano atual é reduzir agora essas 16 para nove em 2022, sendo que as cinco principais responderão por 80% da produção global. A previsão de economia no período 2018-2022 é estimada em cerca de € 7 bilhões só com a redução do número de plataformas.

Esse processo também representou uma redução de 54% no número de componentes básicos das famílias de veículos, ou de 1,2 mil para 550.

A FCA também calcula que mais de 70% do custo de desenvolvimento de um modelo novo pode ser reduzido com o uso

de peças de outros modelos da mesma plataforma, como powertrain, sistema de freios, de direção, ar-condicionado, estrutura de bancos e outros. Os outros 30% têm ligação com características únicas de cada produto, como carroceria, painel de instrumentos, faróis e outros.

NA GM A GEM DOMINARÁ

A GM é um dos principais expoentes da mudança. Praticamente todos os novos modelos Chevrolet daqui serão baseados na nova plataforma GEM, sigla para Global Emerging Markets: as gerações renovadas de Onix, Prisma – ou Onix Sedã –, Cobalt, Spin e Montana, além de um novo SUV compacto, substituto do Tracker mexicano, e uma nova picape concorrente de Fiat Toro e Renault Duster Oroch utilizarão esta base, tirando de cena tanto a GSV quanto a Gamma 2.

Uma segunda plataforma produzida no Brasil será a de S10 e TrailBlazer, neste caso apenas uma evolução técnica da atual. E é só.

A Hyundai pode aproveitar a produção da nova geração de sua plataforma aqui, a H-K Small 2, para ampliar sua oferta de modelos, inclusive Kia: isso porque os novos HB20 e Creta terão a mesma base que Tucson, Sportage e Rio. Aqui mais uma vez ocorrerá a centralização de produtos em uma única plataforma em lugar das atuais duas – atualmente há uma para o HB20 e outra para o Creta.

Relevante dentro da nova estratégia de economia via unificação de plataformas é o caso da Aliança Renault Nissan. A Renault usa hoje principalmente a M0, para Logan, Sandero, Duster, Oroch e Captur, enquanto a Nissan faz March e Versa sobre a V1. Até 2022 todos estes modelos, das duas marcas, serão fruto da plataforma CMF, de Common Module Family, que já está presente no Renault Kwid e no Nissan Kicks nacionais.

Assim o volume produtivo da CMF no Brasil deverá saltar de aproximadamente 60 mil unidades/ano para algo como 500 mil unidades/ano até 2022, número bastante respeitável. Todos os modelos



Divulgação/GM

construídos nesta base terão arquitetura elétrica e eletrônica comum.

Pelos cálculos da Aliança a CMF representará, em termos globais, reduções de custo de até 30% em compras e de 40% em engenharia. Para a empresa, aliás, a CMF não se encaixa no conceito tradicional de plataforma: ela prefere chamar de sistema de arquitetura modular, que divide veículos em cinco zonas – estruturas frontal e traseira, compartimento do motor, cockpit e eletrônica. A CMF têm ainda quatro subdivisões: A para veículos pequenos, B para médios, C/D para veículos grandes incluindo SUVs e EF, para elétricos.

O ganho de escala, neste caso assim como nos demais, também é global: pelos cálculos da companhia a CMF será base de 70% dos veículos Renault, Nissan e Mitsubishi fabricados no mundo até 2020. No Brasil esse índice deverá ser ainda mais elevado, na faixa de 80%.

MQB, MÃE E PAI DA IDEIA

Essa história toda começou com a VW MQB, projeto iniciado em 2006 e apresentado em 2012. Dona de um potencial gigantesco, é utilizada em uma gama tão vasta dentro do Grupo VW que vai dos Skoda aos Audi. Em 2013 o banco Morgan Stanley calculou que a fabricante gastaria estupendos US\$ 70 bilhões para levar a MQB às fábricas no mundo, do Brasil à China, dos Estados Unidos à África do Sul. A economia anual, porém, chegaria a US\$ 19 bilhões a partir deste 2019: consideran-

DEPOIS DELE MAIS SEIS
O novo Prisma, ou Onix sedã, já às vésperas do lançamento, será a porta de entrada da nova plataforma GEM da General Motors no Brasil

ACREDITE SE QUISER
A picape conceito VW Tarok foi desenvolvida no Brasil utilizando exatamente a mesma plataforma do novo Polo, a MQB

do que já está há sete anos no mercado, é mais do que razoável calcular que até o começo da próxima década, portanto, o investimento estará pago, sendo que a própria VW já admitiu que a MQB poderá tranquilamente continuar a ser base das próximas duas gerações dos modelos a que dá origem, como Golf e Audi A3, tamanha sua modernidade.

Pelos cálculos da companhia a MQB representa redução de 20% nas compras de peças e de 30% em ferramental e custos de produção.

No Brasil a MQB já é base de Golf, Polo, Virtus, T-Cross e A3. E será também em breve da nova Saveiro, do Audi Q3 e de uma nova picape concorrente da Toro e de um novo SUV compacto baseado no Polo, menor que o T-Cross. Com isso deverá responder por 65% da produção do Grupo aqui até 2022, tomando o espaço da PQ24, atual base de Gol, Voyage, Saveiro e Fox.

O índice não será ainda maior porque os novos Gol e Voyage utilizarão outra plataforma, a A00, enquanto o Up! ficará com a nova PQ13 em lugar da PQ12.

Com relação à eletrificação o Grupo Volkswagen já deu sua segunda carta de mestre: apresentou em setembro do ano passado a MBE, versão exclusiva para elétricos da MQB. Deverá ser a base principal de nada menos do que 70 lançamentos até 2028, o que em volume significa impressionantes 22 milhões de veículos globalmente falando. ■



Divulgação/VW

SEMINÁRIO AUTODATA REVISÃO PERSPECT

VEJA ABAIXO ALGUNS DEBATEDORES QUE



Luiz Carlos Moraes
Presidente da Anfavea



Flávio Del Soldato
Diretor do Sindipeças



Ricardo Bacellar
Diretor da área automotiva
da KPMG



Marco Rangel
Presidente da FPT



Gustavo Luis Schmidt
Vice-presidente de vendas e
marketing da Volkswagen do Brasil



Marcos Munhoz
Vice-presidente da General
Motors Mercosul



Celso Simomura
Vice-presidente de compras
da Toyota



Marcos de Oliveira
Presidente da Iochpe Maxion

GARANTA JÁ SUA INSCRIÇÃO!
VAGAS LIMITADAS

Patrocínio



BOSCH
Tecnologia para a vida



EAT•N
Powering Business Worldwide

ICMNIC
LUBRIFICANTES



MULTECH
Engenharia 4.0

**NEO
RODAS**



RENAULT



**Caminhões
Ônibus**

O DAS IVAS 2019

25 JUN.

**MILENIUM CENTRO
DE CONVENÇÕES**

DOS PALESTRANTES E ESTARÃO PRESENTES:



Foto: Luciano Falconi

José Eduardo Luzzi
Presidente da MWM



Marco Silva*
Presidente da Nissan



Luiz Marcelo Daniel
Presidente da Volvo CE



Besaluel Botelho
Presidente da Bosch



Ricardo Alouche
Vice-presidente de vendas da
Volkswagen Caminhões e ônibus



Walter Barbosa
Diretor de vendas e marketing
ônibus da Mercedes-Benz



Roberto Barral*
Diretor geral da Scania
do Brasil



ANTÔNIO CARLOS GALVÃO
Presidente da Eaton

Foto: Christian Galdino

*Palestrantes ainda sujeitos a confirmação.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

(11) 2533-4780 • seminarios@autodata.com.br
www.autodata.com.br

Apoio

Realização



Eletificação, veículos híbridos, autônomos: o futuro bate à porta do setor automotivo e a indústria brasileira do segmento, naturalmente, busca seus caminhos para manter-se ao menos viva em meio a tantas transformações.

Uma das maiores encrencas, que insiste em permanecer viva há décadas, é o avanço tecnológico da indústria local de autopeças, ao mesmo tempo fundamental e requerente de recursos quase infindáveis mas sempre escassos.

Na busca de traçar um cenário atualizado o Sindipeças realizou pesquisa sobre o nível de adoção de tecnologia nas empresas associadas. O quadro desenhado a partir dos dados mostra um universo de pequenas e médias empresas, em particular Tier 2 e Tier 3, ainda bem distante dos conceitos que já são realidade dentro das montadoras e sistemistas.

A notícia é ruim porque são estas empresas que, afinal, representam a base da cadeia de fornecedores no País e podem, portanto, representar um gargalo no futuro no que diz respeito ao avanço tecnológico das autopeças fabricadas no Brasil.

A associação entrevistou 61 companhias, que representam 13% de sua base, com capital nacional e estrangeiro, e constatou que apesar de o uso de softwares e sistemas de produção avançados mostrar-se aos poucos mais presente na gestão



NECESSIDADE VERSUS REALIDADE

Está difícil elevar o nível tecnológico das autopeças nacionais, mas bons exemplos existem apesar da falta de recursos e de modernização produtiva



Divulgação/Mercedes-Benz

das PMEs do setor ainda falta muito para que alcancem o padrão das empresas para as quais fornecem.

De positivo há o fato de o sistema ERP, que integra todos os dados da empresa, da produção ao administrativo, ser realidade dentro das empresas entrevistadas pelo levantamento do Sindipeças. O sistema Lean Manufacturing, por sua vez, é adotado por 66% das companhias que integram o estudo. Mas 90% das companhias ouvidas não dispõem de processos digitais de produção e 81% não têm orçamento para investir em equipamentos necessários para, por exemplo, alcançar patamares da Indústria 4.0.

De acordo com George Rugitsky, presidente da Freudenberg do Brasil e conselheiro do Sindipeças, o setor sofreu com a crise que derrubou as vendas de veículos nos últimos anos e ainda não conseguiu se recuperar a ponto de elevar seu nível tecnológico ao das fabricantes e sistemistas:

"Quem sobreviveu ao baixo volume e às dívidas hoje está concentrado em manter os contratos. São poucas as que têm caixa para investir em inovação".

Para ele a indústria precisa criar meios para resgatar o segmento das autopeças nos aspectos financeiro e tecnológico. A encrenca é que não é consenso, ainda, o caminho para chegar até lá.

É MELHOR ESPERAR SENTADO

Desenvolvimento de futuros veículos elétricos no Brasil começou pelos ônibus, mas a produção comercial em escala ainda deve demorar bastante



Divulgação/Audi

DESCONECTADOS
Segundo pesquisa do Sindipeças os fornecedores nacionais Tier 2 e 3 estão muito distantes dos conceitos tecnológicos já aplicados pelas sistemistas e montadoras às quais fornecem no País

Para David Wong, consultor da AT Kearney, as autopeças ficaram fora do radar das grandes políticas setoriais, como foi o caso do extinto Inovar-Auto, quadro que, entende, é responsável pela letargia: "Hoje todos estão pagando o preço por negligenciar uma cadeia de fornecimento importante".

A Bosch foi uma das sistemistas que tiveram de criar meios para ajudar seus fornecedores. Seu presidente, Besalier Botelho, cita exemplos: "Participamos há dois anos de um programa em parceria com o poder público de capacitação de 25 fornecedores da nossa cadeia que precisavam se atualizar e, assim, se adequar ao ritmo e à qualidade da nossa produção. E hoje executamos um segundo programa dedicado à indústria 4.0".

BONS EXEMPLOS

Em que pese o quadro há, sim, alguns exemplos bastante interessantes de desenvolvimento tecnológico e de inovação por parte de fornecedores brasileiros. Um deles está no Grupo Moura, de Belo Jardim, PE, que trabalha para apresentar ao mercado em outubro sua primeira bateria de lítio dedicada a um veículo elétrico.

Tudo bem: é verdade que este veículo não será, ainda, um automóvel, caminhão ou ônibus, mas sim uma empilhadeira – um

segmento em que a eletrificação já é mais difundida no Brasil. Mas é inegável tratar-se de primeiro passo da companhia diante do que vem acontecendo em outros mercados, antevendo uma possível tendência de eletrificação da frota nacional.

Segundo Fernando Castelão, diretor geral da divisão lítio, "o plano é fornecer a todos os segmentos, desde empilhadeiras, caminhões, ônibus e automóveis até patinetes, bicicletas e outras aplicações como telecomunicações e armazenamento de energia. Estamos nos estruturando para o futuro".

As baterias de lítio que equiparão as empilhadeiras sairão de uma das unidades de Belo Jardim.

Para o setor automotivo especificamente as coisas deverão andar a passos mais lentos, porém já existe projeto em curso em parceria com a Eletra para desenvolver um ônibus 100% elétrico. No segundo semestre um protótipo deverá estar pronto, mas para encomendas comerciais que justifiquem produção local Castelão estima ainda mais dois a três anos.

"A demanda deverá vir dos operadores de ônibus, especialmente na cidade de São Paulo, que definiu um calendário para reduzir as emissões de CO2 das frotas. Estão nos planos da Prefeitura manter, em

vinte anos, uma frota exclusiva de modelos híbridos e elétricos."

Com relação aos automóveis Castelhão ainda é reticente. Apesar do recém-anunciado Toyota Corolla híbrido flex nacional (veja na pág. 36) ele ainda considera incipiente o volume para entrar no negócio – mas garante que, assim que vier a demanda, o produto será oferecido: "Há possibilidades também de fornecer para estações de recarga de veículos, especialmente as rápidas".

A Motorservice, fabricante de bombas d'água, de óleo, bronzinas, buchas, filtros e válvulas, também tateia o mundo dos elétricos a partir de seu universo. Segundo o seu presidente, Claus von Heydebreck, a empresa trabalha no desenvolvimento local de componentes específicos para veículos elétricos: "Identificamos algumas áreas nas quais podemos avançar, como gestão da temperatura das baterias e o protetor de baterias, itens essenciais para esse segmento".

Também fabricante nacional de baterias para automóveis e motocicletas assim como a Moura, além de escapamentos e catalisadores, o Grupo Pioneiro é outro exemplo de busca por avanço tecnológico nacional de autopeças: aproveitou a Automec para mostrar novas baterias do tipo EFB, dedicadas a veículos com sistema start-stop.

PADRÃO NÓS TEMOS

No caso dos sistemistas o padrão atual parece deixar claro que a produção local de novas tecnologias depende mais de demanda do que desenvolvimento: as empresas aqui já estão bastante atualizadas ao

menos diante das necessidades de hoje, tanto que exportam bastante para mercados desenvolvidos.

É o caso da Delphi, que tornou o Brasil base de exportação global. Segundo Amaury Oliveira, diretor executivo de aftermarket para a América do Sul, 44% da produção local para OEM seguem para Argentina, China, Coreia do Sul, Estados Unidos, Índia, Paquistão e Reino Unido. O quadro é fruto, diz o executivo, da qualidade dos componentes produzidos aqui.

A Bosch, por seu lado, manda daqui para Estados Unidos e Alemanha componentes da linha de injeção. Delfim Calixto, vice-presidente da divisão de reposição automotiva, considera que "o Brasil compete com outras fábricas de países desenvolvidos, e isso mostra que estamos um nível acima".

E por seu lado a ZF dobrará sua capacidade de produção de sistemas de direção elétrica em Limeira, SP, para abastecer fábricas de montadoras na China, Estados Unidos e México.

CAMPO PARA O CAMPO

Não se pode esquecer ainda que o desenvolvimento local de tecnologia em autopeças também encontra campo aberto no segmento de máquinas agrícolas: afinal o agronegócio deverá, também, sofrer grandes mudanças.

Máquinas autônomas, conectadas e a digitalização do campo serão realidade aqui em até vinte anos, projeta Brad Crews, CEO global da Case IH: "Não há como uma região tão relevante e importante na produção agrícola global ficar fora dessa revolução".

Ele entende que "no futuro muitas máquinas e equipamentos serão desenvolvidos para atender especificamente esta região, que, apesar de relevante para o agronegócio global, precisa reduzir o atraso tecnológico na comparação com outros países". A pulverização de plantações por drones e a conectividade das máquinas, que permitirá trabalho sem operadores, são boas possibilidades de avanço tecnológico local que Crews vislumbra.

No caso dos sistemistas o padrão atual parece deixar claro que a produção local de novas tecnologias depende mais de demanda do que desenvolvimento

A maior feira do agronegócio da América Latina, a Agrishow, foi realizada em Ribeirão Preto, SP, do final de abril ao começo de maio. Todos os expositores concordaram em um ponto: o ambiente do evento foi surpreendentemente positivo desde o primeiro dia, na esteira da recuperação do mercado de máquinas agrícolas no ano passado e das boas perspectivas para os próximos meses deste 2019.

Para Marco Rangel, vice-presidente da FPT para América do Sul, a edição deste ano da mostra foi bem melhor em negócios do que as anteriores: "Principalmente nos dois primeiros dias o movimento foi muito grande. Os compradores vieram com força, determinados a investir em novos equipamentos".

Alisson Brandes, diretor de vendas e marketing da JCB, atesta que a empresa "não poderia ficar fora do evento este ano, pois já tínhamos expectativa de conquistar um bom volume de negócios durante a feira".

E não foram só os produtores de máquinas e equipamentos que comemoraram: Antonio Filosa, presidente da FCA, calculou que "em apenas três horas de evento vendemos três picapes RAM 2500 e em três dias o volume bateu nas trezentas unidades de modelos Fiat, Jeep e RAM". Enquanto isso a Audi chegou à Agrishow pretendendo vender 50% mais SUVs na comparação com o evento do ano passado.

A feira recebeu ao todo cerca de 159 mil visitantes de 83 nacionalidades. Os negócios bateram em R\$ 2,9 bilhões, crescimento de 6,4% na comparação com o evento do ano passado. A 26ª edição da Agrishow foi realizada em uma área de 520 mil m² com mais de oitocentas marcas – neste ano o espaço da exposição cresceu 80 mil m² graças a nova área de plantio e tratos de horticultura da chamada Arena de Demonstrações de Campo.

Outra notícia animadora veio logo na abertura do evento: mais R\$ 500 milhões em crédito para o Moderfrota, linha de financiamento do BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social,



SOL ENTRE NUVENS NO CAMPO

Ânimo dos produtores em busca de novos equipamentos durante a 26ª. Agrishow surpreendeu os expositores, mas condições para Plano Safra 2019/2020 preocupam



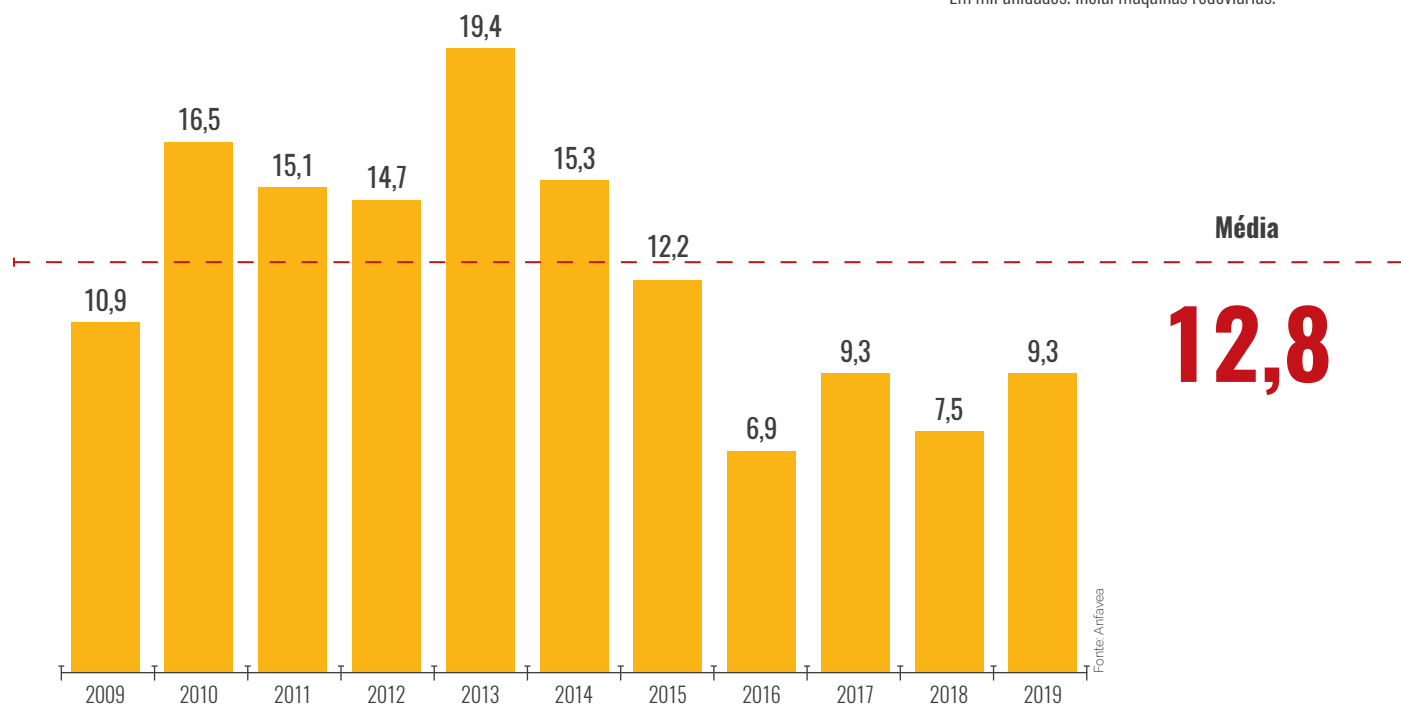
dedicada à renovação de frota de máquinas agrícolas. O anúncio foi feito pela ministra da Agricultura e representou um alívio porque novas adesões ao programa haviam sido suspensas duas semanas antes da Agrishow e nem a Anfavea acreditava em crédito suplementar – sua vice-presidente, Ana Helena de Andrade, via nos bancos de montadoras e outras instituições privadas a saída para os produtores e agricultores interessados em adquirir máquinas no evento.

A ministra, porém, admitiu: "Sabemos que é pouco, mas foi o que conseguimos remanejar de outros projetos. É a raspa do tacho". Assim o governo indicou que dificilmente algum novo valor será liberado até o final do Plano Safra 2018/2019, 31 de junho. O novo plano, 2019/2020, está previsto para 1º. de julho e ainda não há qualquer sinalização de valores destinados ao Moderfrota.

Além dos R\$ 500 milhões do BNDES o presidente da República, também presente à abertura da mostra, afirmou que o Banco do Brasil oferecia ali R\$ 1 bilhão em crédito

Vendas de máquinas agrícolas no primeiro trimestre

Em mil unidades. Inclui máquinas rodoviárias.



para compradores do evento e outro R\$ 1,5 bilhão para o seguro rural.

Os bancos privados, por sua vez, aproveitaram a chance: o Santander, por exemplo, destinou pouco mais de R\$ 1 bilhão em crédito pré-aprovado para a Agrishow. Seu diretor de agronegócio, Carlos Aguiar, calculou que o valor "é um pouco maior do que o dedicado ao evento no ano passado, que não chegou a R\$ 1 bilhão. Historicamente o volume de negócios gerados na feira cresce cerca de 25% a cada edição" – os financiamentos podiam ser contratados por meio do CDC Agro, com taxa de 0,79% ao mês, até 100% do valor do negócio e até sete anos para pagamento, e o banco prometia aprovação e liberação do crédito em até 24 horas.

A cooperativa Sicredi tinha mais R\$ 500 milhões, bem acima do ano passado, em torno de R\$ 100 milhões:

"O valor é modesto mas estamos prontos para aumentar esta oferta caso necessário", garantia Gilvan Farias, gerente de crédito.

BOM MAS ABAIXO DA DÉCADA

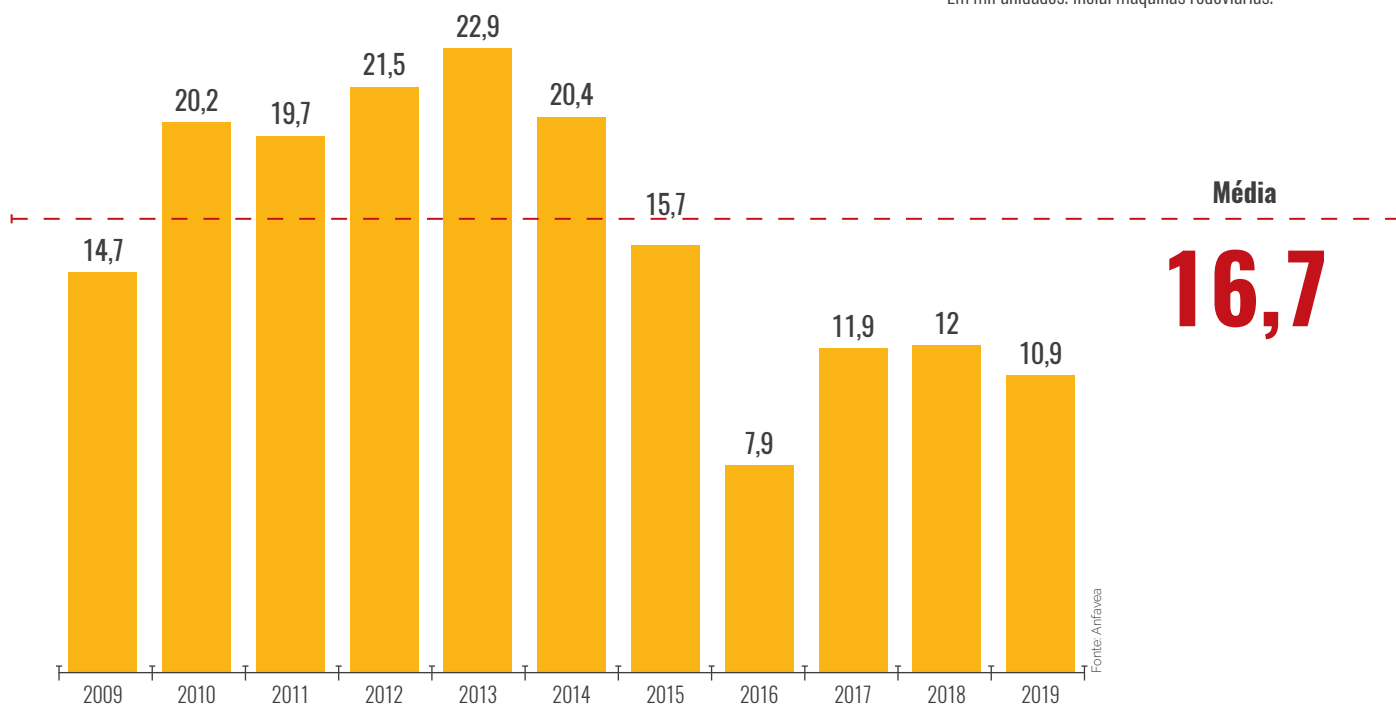
Boa parte desta animação está calçada na estimativa para a safra 2018/2019, de 233,29 milhões de toneladas, aumento de 2,5% ante o período 2017/2018 e possível segunda maior safra de grãos da história. Como reflexo direto o primeiro trimestre encerrou com vendas de 9,3 mil unidades de máquinas agrícolas e rodoviárias, de acordo com dados da Anfavea: expansão de 23,5% na comparação com o mesmo período de 2018, quando foram vendidas 7,5 mil máquinas.

Ainda assim este volume está bem abaixo da média dos últimos dez anos para o acumulado dos três primeiros meses do ano, de 12,8 mil unidades. O resultado de 2019, aliás, apenas iguala o de 2017. Na última década o pior número foi o de 2016, com 6,9 mil, e o melhor o de 2013, 19,4 mil. Em 2009 foram vendidas 10,9 mil unidades na soma de janeiro a março.

A produção de máquinas no primeiro trimestre foi de 10,9 mil unidades, queda de 9,4% na comparação anual: a retração

Produção de máquinas agrícolas no primeiro trimestre

Em mil unidades. Inclui máquinas rodoviárias.





Dana e Toyota. Uma parceria
que se fortalece a cada ano
na busca pela qualidade.



**A Dana move
o que importa.**

É com muito orgulho que a Dana teve sua qualidade reconhecida pela Toyota do Brasil pelo terceiro ano consecutivo. Desta vez, com o Grau Excelência em Qualidade nas categorias Logistic Performance e Quality Performance. Mais uma conquista que reafirma um de nossos pilares estratégicos, o foco no cliente, e que nos enche de orgulho ao testemunhar nosso compromisso com a qualidade e a melhoria contínua de processos e produtos. Três vezes obrigado, Toyota.



EM SE PLANTANDO TUDO DÁ

Pela segunda vez a Audi montou estande na Agrishow com firme propósito de mostrar ao homem do Interior que SUVs de luxo atendem tanto as suas expectativas quanto as consagradas picapes

de 8,6% no mesmo período nas exportações do segmento é a principal razão, fruto direto da crise na Argentina. Com isso 2019 fechou como o segundo pior resultado em volume fabricado da última década, melhor somente que 2016. A média é de 16,7 mil, sendo que o ano de maior volume foi 2013, com quase 23 mil. Em 2009 foram 14,7 mil.

O embarque de 2,7 mil máquinas de janeiro a março, mesmo que abaixo das 2,9 mil da soma dos três primeiros meses do ano passado, pelo menos foi melhor do que o volume alcançado no mesmo período de 2016, 2 mil, 2017, 2,2 mil, e 2015, 2,4 mil. Mas, assim como nos demais comparativos, também está atrás da média histórica dos últimos dez anos, de 3,1 mil, tendo como melhor expoente 2012. 2009 fez 4 mil.

A projeção da Anfavea, estipulada em janeiro, aponta que neste ano as máquinas agrícolas e rodoviárias fecharão em alta de 11% nas vendas ao mercado interno, para 53 mil unidades ante as 47,8 mil do total de 2018. E na Agrishow os expositores reforçaram a expectativa de crescer neste ano o índice em dois dígitos baixos.

José Carramate, diretor de vendas da Valtra, do Grupo AGCO, carimbou a estimativa de 11%: "Acredito que seja possível atingir esse índice tendo em vista o bom desempenho do segmento até agora". Para Eduardo Nunes, diretor de vendas da Massey Ferguson, também do Grupo AGCO, a aposta é de 10%, puxada pelo

crescimento orgânico do mercado e pela necessidade de renovação de maquinário nos campos. "Grande parte da frota nacional de máquinas já tem mais de dez anos. São equipamentos mais antigos, que reduzem a produtividade agrícola e vão contra a busca atual dos produtores por tecnologia."

A Caterpillar aposta em crescimento de 8% a 10% segundo seu presidente Odair Renosto. A New Holland, do Grupo CNH Industrial, trabalha com dois cenários: no mais pessimista a expansão do mercado poderá ficar em 5% e, no mais otimista, chegar aos 10%. Alexandre Blasi, diretor de mercado Brasil, justifica: "O setor já sentiu um impacto em março, quando a verba destinada para o Moderfrota acabou".

Para Nunes, da Massey Ferguson, o ânimo mudou a partir do anúncio da verba adicional pela ministra na abertura da Agrishow. Mas ele torce para que o governo não eleve juros e nem reduza o montante dedicado ao Moderfrota no próximo Plano Safra: "O setor depende muito dessas linhas de crédito e isso traria uma série de incertezas para o segundo semestre".

Blasi, da New Holland, espera que o programa tenha suas regras mantidas, em particular no que diz respeito aos juros. Mas caso algo aconteça, acredita, os produtores poderão buscar novas possibilidades em bancos privados, que para ele "serão ainda mais competitivos e poderão atender grande parte do mercado com boas condições de financiamento".

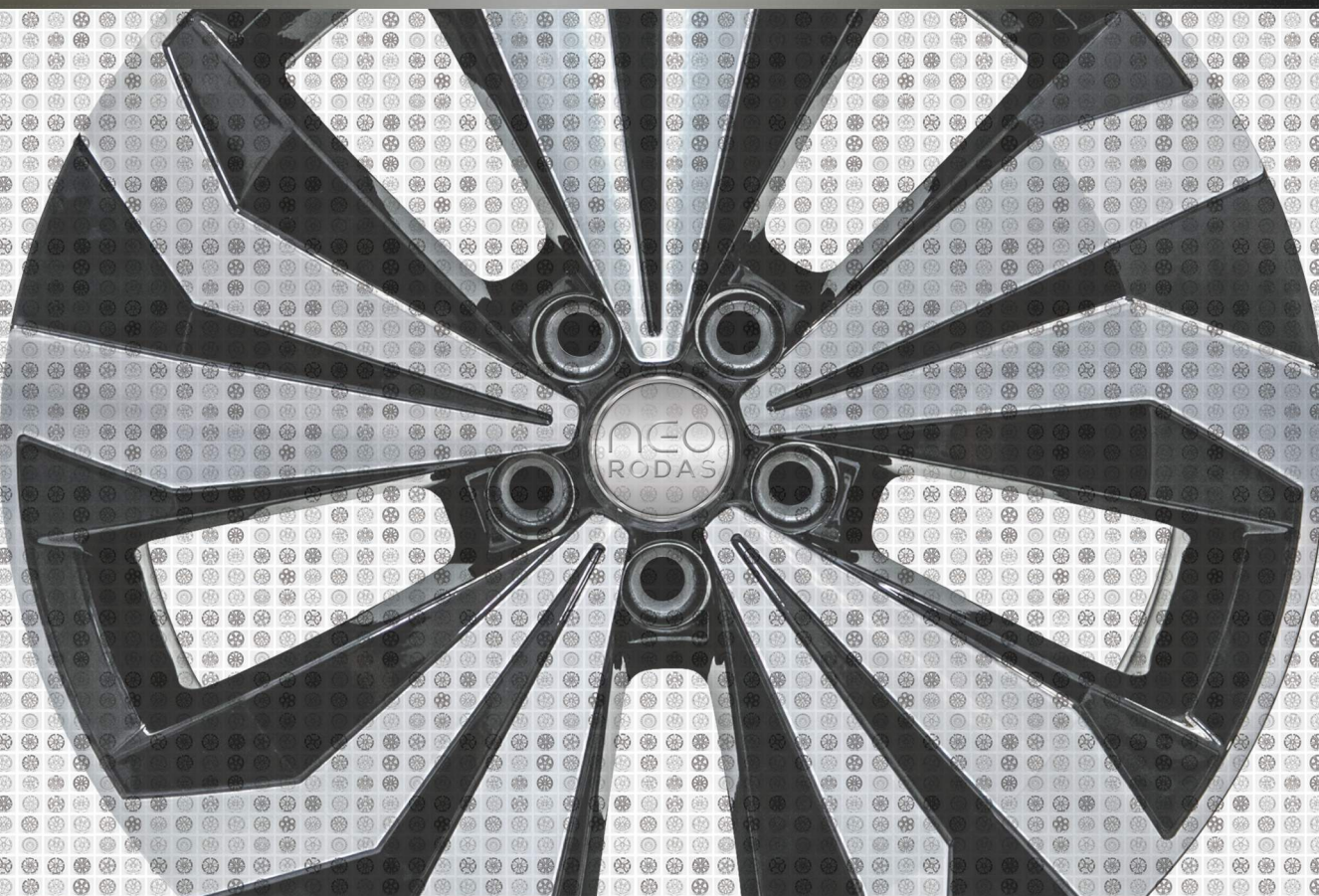
POSSÍVEL CONCORRENTE

Provavelmente a única notícia que pode ter desagradado os organizadores da Agrishow foi dada pelo governador de São Paulo em discurso na abertura da mostra: ele prometeu que em outubro de 2020 uma nova feira dedicada ao agronegócio, denominada Salão Internacional do Agro, será realizada no Expo São Paulo.

De acordo com o governante do Estado a nova feira não será concorrente mas sim "um evento para complementar a Agrishow, de forma a trazer mais investidores estrangeiros para comprar os produtos nacionais". ■

2 MILHÕES DE RODAS

ESTAMOS PRONTOS PARA O FUTURO DA MOBILIDADE



Ao atingir o volume de **2 milhões de rodas** produzidas e entregues, celebramos uma marca histórica e reforçamos a certeza de oferecer os **melhores produtos** e o **melhor atendimento** aos nossos clientes.

Buscamos evoluir a cada dia, em uma indústria que vive um momento de **fortes transformações**.
Agradecemos novamente aos nossos **clientes, colaboradores e parceiros** por acreditarem e contarem sempre com a **NEO RODAS**.



NEO
RODAS

www.neorodas.com.br

Annalisa Stupenengo, presidente mundial da FPT Industrial



Divulgação/FPT

Assumi o cargo de presidente de Powertrain em janeiro. Iniciou carreira no Grupo Fiat em 1996 na área de vendas e marketing. Acumulou passagens por unidades da empresa no Marrocos, Suécia e na matriz, Turim. Em 2006 participou da criação da área de compras da Fiat Powertrain, da qual ocupou a vice-presidência até 2010. Antes, em 2008, acumulou o cargo de vice-presidente de compras da área elétrica, com responsabilidade global. Em 2010 foi indicada vice-presidente sênior de compras da CNH. Em 2013 promovida a chefe de compras para a região EMEA da Fiat Chrysler e no fim do mesmo ano retornou à CNH Industrial como membro do board. De 2015 a 2018 foi presidente de marca da FPT Industrial e presidente do segmento de motores. Ela é engenheira com graduação na Universidade Politécnica de Turim.

1 Por que a FPT acredita no gás natural e no biometano como fontes relevantes de propulsão para aplicação em curto prazo?

Já vendemos mais de 40 mil motores deste tipo não só na Europa mas também na América Latina e na China. Conseguimos obter o mesmo desempenho dos motores diesel. Temos orgulho de chama-los de 'diesel-like-engines'. E são motores verdes.

2 Há espaço para crescer esse volume de vendas, em especial na América do Sul?

Acredito que sim. Vemos uma série de oportunidades, em particular no agronegócio.

3 A FPT investe em várias frentes, do biodiesel ao elétrico. O custo destes desenvolvimentos não ficará alto demais?

O custo não chegará aos clientes porque acreditamos que não haverá apenas uma solução no futuro. Pensar que uma alternativa apenas funcionará para todo mundo é utópico. Temos que oferecer aos clientes o que eles precisam. No transporte urbano porta-a-porta provavelmente o veículo 100% elétrico será o ideal, mas o mesmo não se pode dizer do transporte rodoviário.

4 Energia solar no transporte é uma opção viável?

Em teoria sim, mas hoje é difícil acondicionar em um veículo o número suficiente de painéis solares para gerar a energia necessária de forma a atender todas as demandas do motor elétrico.

5 Mais empresas desenvolvem novas tecnologias de propulsão. No que a FPT se diferencia?

Somos pioneiros em algumas áreas, como sustentabilidade, que para nós é parte do DNA. Outros competidores estão investindo mas perseguindo algumas áreas e componentes específicos, enquanto nós temos uma visão mais ampla, mais integrada.

6 O que falta para um motor a hidrogênio para veículos comerciais chegar ao mercado?

A tecnologia está quase pronta. Acreditamos que já em 2020 teremos um caminhão-protótipo rodando.

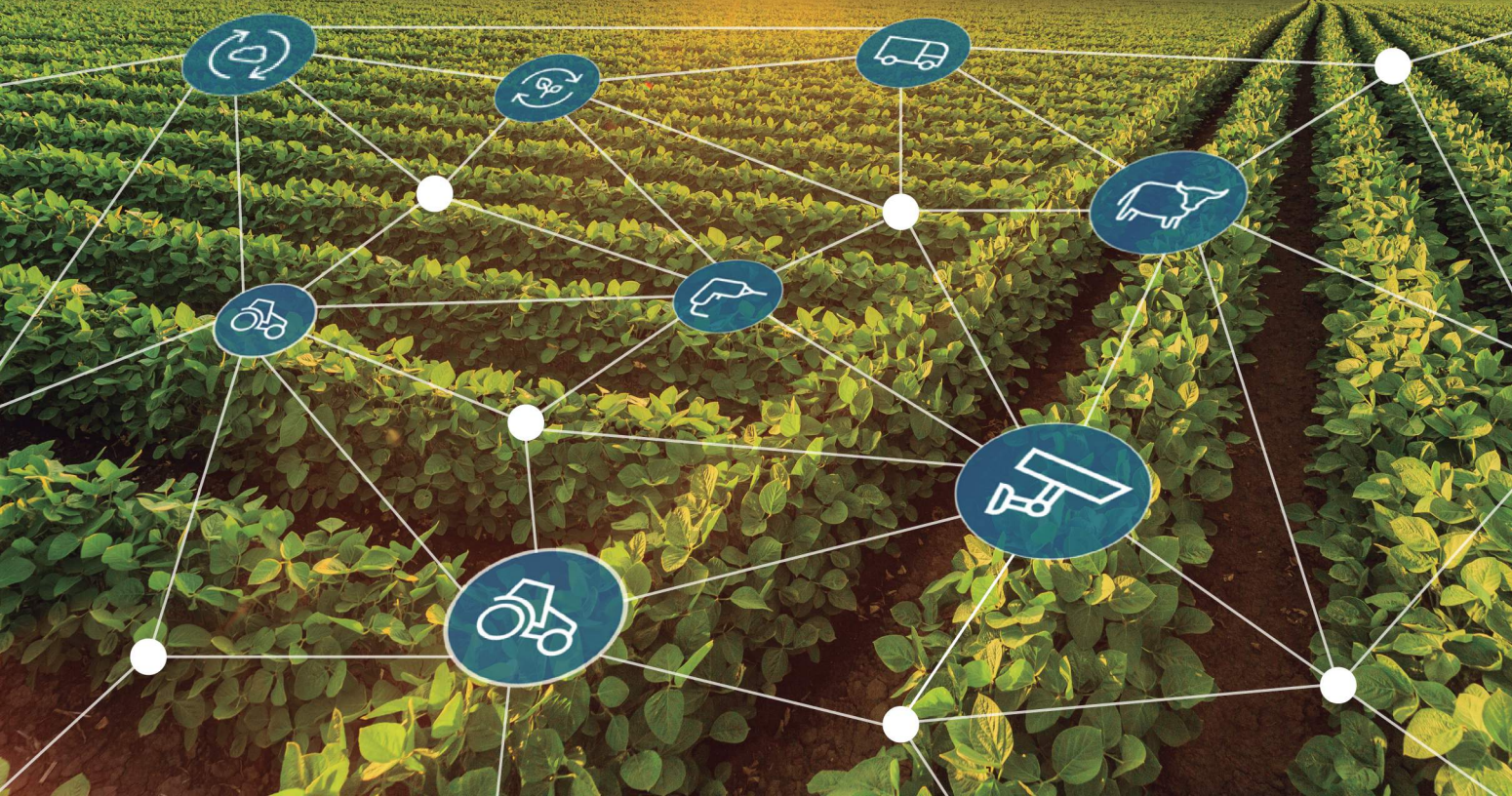


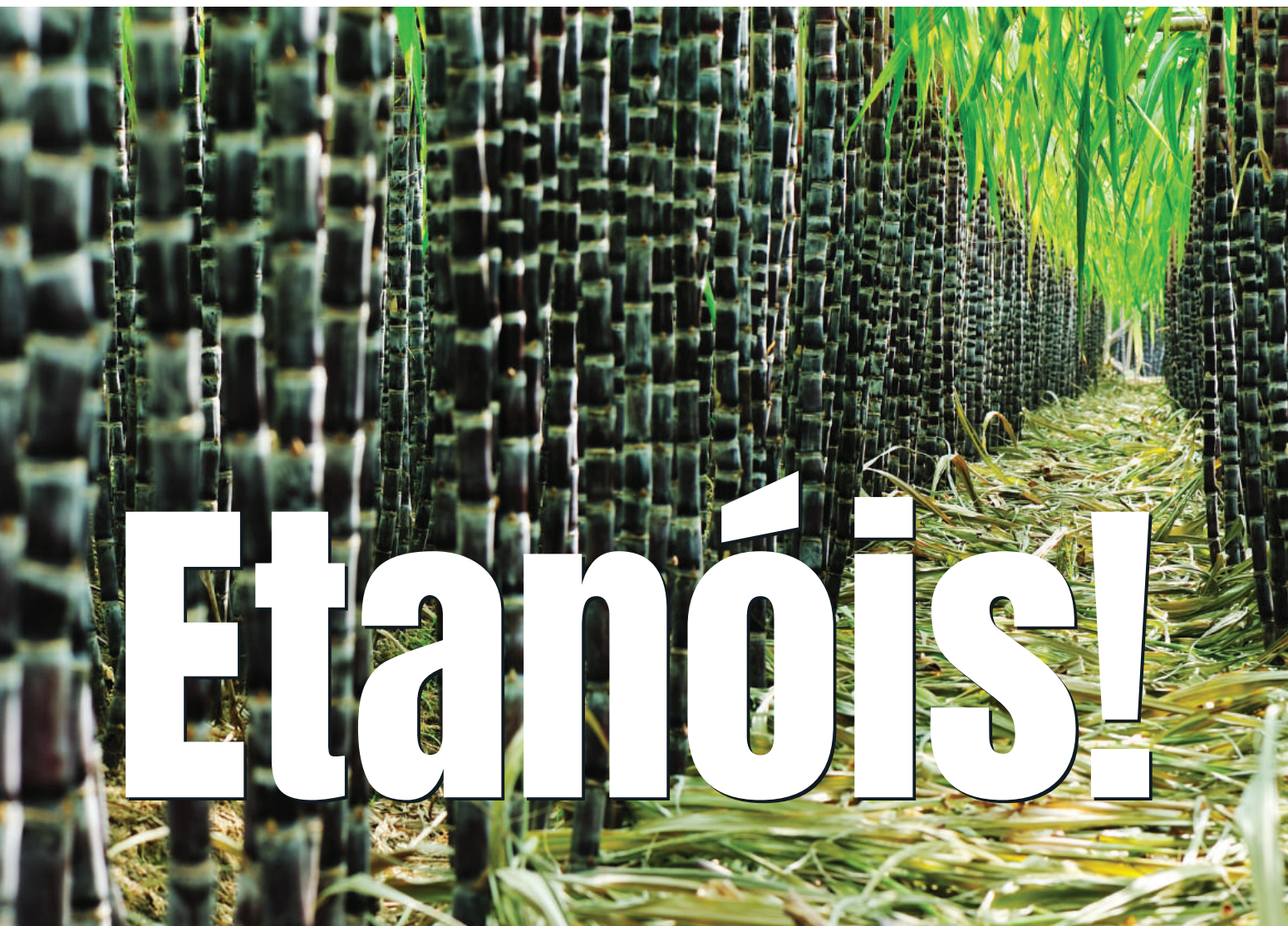
BOSCH
Tecnologia para a vida

Soluções Bosch para o agronegócio

www.bosch.com.br

Produtividade, economia e
inteligência no campo.





Etanóis!

Etanol vive novo momento de glória nas mãos de Toyota e Nissan, que desenvolvem tecnologias para híbridos e célula de hidrogênio combinadas ao combustível nacional

Muita gente pode não ter exatamente percebido, mas 17 de abril de 2019 foi uma data histórica para a indústria automotiva brasileira. Ali a Toyota anunciou que o primeiro modelo híbrido flex fuel do mundo chegará às concessionárias brasileiras, e ao menos por enquanto somente a elas, no último trimestre de 2019.

Este modelo será o Corolla de próxima geração, montado sobre a plataforma TNGA, de Toyota New Global Architecture, em Indaiatuba, SP.

Segundo a Toyota com essa motorização o Corolla híbrido flex fuel será o automóvel movido a etanol mais eficiente do Brasil e o híbrido mais limpo do mundo – o que não só não é pouca coisa como é muita, muita coisa.

Os estudos realizados pela Toyota para desenvolver a tecnologia apontaram que o híbrido flex, quando abastecido 100% com etanol, obtém um dos melhores resultados de compensação de emissões de CO₂ do planeta, considerando o processo completo, da cana à roda.



123/Shutterstock.com

FLEX FUEL 2.0
As novas tecnologias envolvendo o biocombustível nacional são importantes porque abrem janela para aplicação global e não só no mercado interno

A Unica, União da Indústria da Cana de Açúcar, é parceira do projeto. Pelos cálculos de seu presidente, Evandro Gussi, "quando considerada a cadeia toda há uma redução de aproximadamente 90% da emissão de CO₂ comparada à gasolina, bem como outros poluentes da atmosfera, com efeitos positivos na saúde pública".

O modelo, ainda camuflado para não revelar pormenores de seu design, foi apresentado pelo presidente da Toyota, Rafael Chang, ao governador de São Paulo em cerimônia no Palácio dos Bandeirantes,

sede do governo. Apesar de há mais de um ano usar o Prius, seu modelo híbrido mais vendido no mundo, como protótipo nos testes com a tecnologia, a Toyota brasileira optou por inaugurar a operação comercial de modelos com motor elétrico aliado a um flex fuel com o sedã, justamente o Toyota mais vendido no mercado brasileiro – já são mais de 1 milhão de Corolla rodando por aqui.

A tecnologia híbrida combinada com o motor a combustão flex fuel foi desenvolvida em conjunto pelas engenharias do Japão e do Brasil, em um projeto que começou há quase quatro anos, meados de 2015. Do lado japonês veio o conhecimento da tecnologia híbrida enquanto o time brasileiro colaborou, especialmente, com sua tarimba do flex. O Prius protótipo rodou em diversos tipos de estradas e climas para avaliar o funcionamento da tecnologia elétrica rodando em parceria com o etanol.

A produção do Corolla híbrido flex consome parte do investimento de R\$ 1 bilhão na fábrica de Indaiatuba – valor que credencia a fabricante, ao menos em tese, a receber os benefícios do IncentivoAuto, programa de fomento à indústria automotiva do governo paulista.

A nova plataforma TNGA é a mesma usada para a montagem do Prius, do SUV compacto C-HR e do sedã Camry lá fora. É a mais moderna do Grupo Toyota no mundo.

O novo Corolla será exportado para Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile, Peru e Colômbia a partir do primeiro semestre do ano que vem, mas a versão híbrida flex a princípio será exclusiva do Brasil.

A fabricante trabalha também no desenvolvimento da cadeia de fornecedores o sistema. Chang afirmou que no momento a companhia trata do assunto com cerca de quinze fabricantes de componentes instaladas no País, mas estão nesta conta as empresas que forneceriam para todas as motorizações do futuro modelo, o que inclui também híbrido tradicional a gasolina, gasolina e apenas flex.

Ele reconheceu que em primeira fase

a nacionalização de alguns componentes da tecnologia híbrida flex será mais complicada pela falta de escala, mas garantiu que o objetivo é popularizar tecnologias baseadas na aplicação de energia elétrica. A movimentação é parte de planejamento global: no Japão a Toyota deu domínio público a 24 mil patentes de seu motor elétrico, ou seja, qualquer empresa poderá ter acesso aos componentes do conjunto e, a partir daí, desenvolver componentes específicos para ele.

NOVE DIAS DEPOIS...

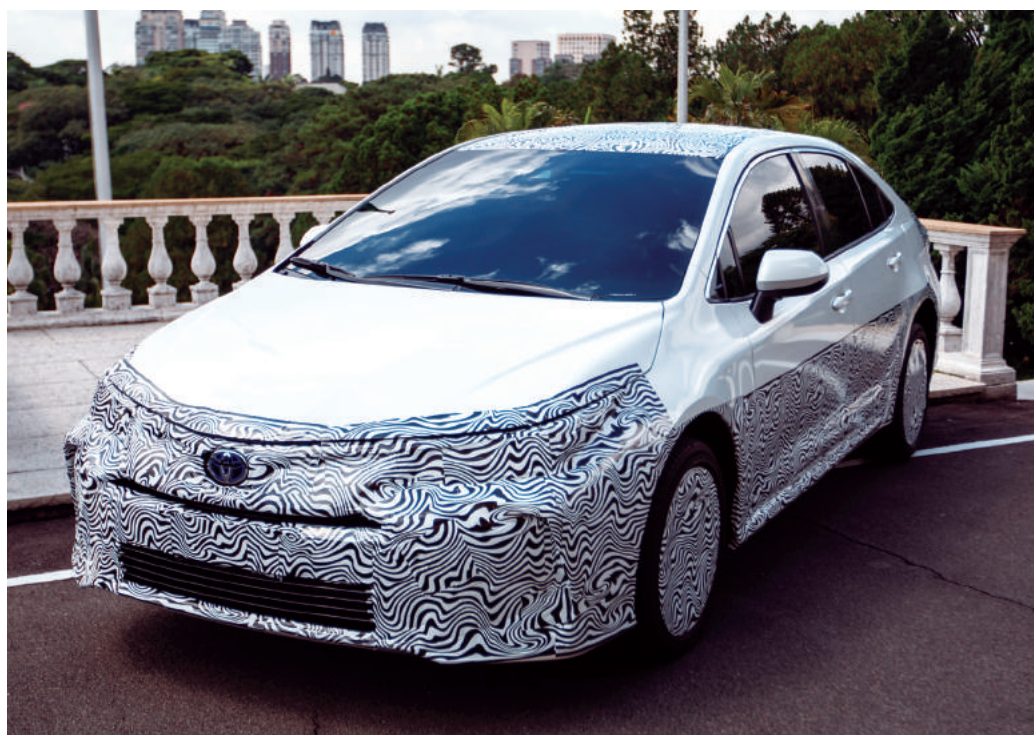
Pouco mais de uma semana depois da apresentação da tecnologia da Toyota outra fabricante de origem japonesa, a Nissan, deu mais polimento ao brilho do biocombustível para o mundo a partir do Brasil: anunciou que ampliará seu programa de testes para aplicação de etanol de segunda geração em veículos movidos a motores elétricos por meio de tecnologia de célula de combustível a hidrogênio. O estudos são globais realizados a partir do País.

Para isso a Nissan assinou contrato com a Unicamp, Universidade Estadual

de Campinas, de quatro anos de vigência. Segundo seu presidente, Marco Silva, o programa consiste em testes de bancada e no Nissan SOFC, protótipo de van elétrica movida a célula de combustível a etanol. O modelo passou pelo Brasil para testes práticos em uma primeira etapa, voltou ao Japão e agora retornará ao Brasil, mais especificamente ao campus da universidade.

Silva afirmou que a Nissan bancará investimento necessário para custear as horas de pesquisa no laboratório da Unicamp, mas não citou cifras.

O projeto faz parte da iniciativa global Nissan Intelligent Mobility, por meio do qual a montadora busca novas matrizes energéticas para seus veículos. As pesquisas com o SOFC começaram em 2016 e agora deverão chegar a conclusões mais aprofundadas – mas o acordo com a Unicamp deixa claro que a primeira etapa foi bem sucedida. Segundo a Nissan “os testes demonstraram que a tecnologia se adapta perfeitamente ao uso cotidiano e ao combustível brasileiro, ainda mais pelo fato de o País dispor de infraestrutura para abastecimento com etanol em todo o seu território”.



O BRANCO MAIS VERDE
Ainda camuflado o novo Corolla apresenta suas credenciais: associado ao flex é nada menos do que o modelo com motorização híbrida mais limpo do mundo.

Divulgação/Toyota

PERFORMANCE, CONFIANÇA E SEGURANÇA



A Magneti Marelli Cofap é a marca de amortecedores escolhida pelas principais montadoras brasileiras. Além das soluções que garantem o conforto e a segurança dos consumidores, elas compram também a confiança de uma marca fiel à excelência de seus produtos.

**MAGNETI
MARELLI**

cofap

Respeite a sinalização de trânsito.

Além da tecnologia há objetivo de desenvolver a cadeia produtiva do combustível: o acordo Nissan-Unicamp também abordará os melhores meios para obtenção do etanol de segunda geração. De acordo com Gonçalo Pereira, professor titular da instituição, já há estudos em curso para a chamada cana-energia, de maior quantidade de sacarose e, consequentemente, de álcool: "Em uma área de produção para 80 toneladas por hectare de cana comum a mesma área, com cana-energia, produziria 240 toneladas por hectare".

O Laboratório de Genômica e BioEnergia da Unicamp será a casa do estudo, responsável por análises, pesquisas e o desenvolvimento de produtos e processos relacionados a tecnologias veiculares e biocombustíveis, afora avaliações das tendências do setor sucroenergético. PSA, Bosch e Honda também mantêm pesquisas na instituição.

Segundo Pereira o etanol entra no sistema apenas para produzir, por meio de uma reação química, o hidrogênio. O elemento químico, por sua vez, é responsável por abastecer a célula de combustível que

gera a eletricidade. A combinação dessa com outras duas tecnologias, o motor e as baterias elétricas que têm como base o conjunto tecnológico do Nissan Leaf, garantem à van autonomia superior a 600 quilômetros segundo a fabricante.

Esta não é a primeira iniciativa da Nissan no País em torno de matriz energética. No ano passado, por exemplo, a empresa e a Universidade Federal de Santa Catarina assinaram memorando de entendimento com o objetivo de estudar soluções para o futuro das baterias usadas de veículos elétricos.

Durante o Salão do Automóvel de São Paulo, em novembro passado, a Nissan e a UFSC demonstraram na prática uma das possibilidades de uso das baterias de segunda vida do Nissan Leaf. Também durante o evento a empresa firmou parceria com a distribuidora de energia EnelX para promover desenvolvimento de mobilidade elétrica no país. Em fevereiro teve início a parceria com o Parque Tecnológico de Itaipu e o Instituto de Tecnologia Aplicada e Inovação com foco no desenvolvimento local de carregadores para veículos elétricos. ■

DE VOLTA PARA MINHA TERRA

A van protótipo da Nissan nasceu no Japão mas seus testes práticos ocorreram aqui. No retorno à matriz a avaliação foi positiva e a viagem de volta já está agendada, com destino ao Campus da Unicamp



Divulgação/Nissan



Identificamos fortes
tendências e usamos
tecnologias inteligentes



Combustão



Híbrido



Elétrico

Identificando fortes tendências que garantam mobilidade sustentável através de tecnologias inteligentes, é o que estamos fazendo agora mesmo. Todos os dias, nós buscamos inovação tecnológica para oferecer soluções que contribuam para um mundo mais limpo e energeticamente eficiente.

Hyundai e Chery juntos pela primeira vez



Grupo Caa soma os fornecedores da Caa Chery ao prêmio que já concedia àqueles que atendiam somente à operação Hyundai

O Grupo Caa premiou pela terceira vez seus melhores fornecedores no País. Desta feita, porém, também entraram na lista de convidados à festividade as empresas que atendem à Caa Chery, marca que chegou à companhia comandada por Carlos Alberto de Oliveira Andrade no ano passado e que tem modelos produzidos tanto em sua fábrica de origem, em Jacareí, SP, quanto Anápolis, GO, que antes atendia somente à Hyundai e pela qual foram reconheci-

dos os fornecedores das duas edições anteriores.

E os grandes vencedores desta assim inédita edição do Prêmio Melhores Fornecedores Caa foram Michelin para a operação Hyundai e Bosch para a Caa Chery. A Michelin fornece pneus para IX35 e New Tucson – e também para os Tiggo5X e Tiggo7 –, enquanto a Bosch entrega o sistema flex fuel de todos os modelos Caa Chery, do qual foi ainda responsável pelo desenvolvimento.

Para Ivan Witt, diretor de serviços compartilhados – ou seja, áreas de Compras, Gente & Gestão e Tecnologia da Informação –, a inclusão da nova marca ao prêmio demonstra a sinergia das empresas do Grupo: “Estamos muito satisfeitos pois essa integração demonstra que todos os processos de compras, qualidade e logística de nossas operações estão em sintonia, o que proporciona aos fornecedores oportunidades de ampliar seus negócios graças ao maior universo de produtos que hoje produzimos no País”.

A premiação foi dividida sete catego-

rias, sendo três na área produtiva, três na área de serviços indiretos e uma no pós-venda – aqui ganhou o troféu a Autoware, responsável pela construção do portal de atendimento Caoa, Caoa Chery e Subaru na internet.

Participaram ao todo da cerimônia de reconhecimento 101 fornecedores e, segundo a Caoa, os vencedores foram aqueles que alcançaram as melhores médias em notas atribuídas a itens como qualidade, comprometimento, tecnologia, desempenho e preço competitivo ao longo do último ano. ■



Divulgação/Caoa

3º. Prêmio Melhores Fornecedores Caoa

Caoa Montadora

Melhor Fornecedor do Ano

Michelin

Qualidade em Fornecimento

Axalta

Inovação em Custos e Excelência em Compras Diretas

Humax

Excelência em Compras Indiretas – Material

DCCO – Distribuidora Cummins Centro Oeste

Excelência em Compras Indiretas – Serviços

AON Holdings

Excelência em Compras Indiretas – Destaque em Inovação

Z 515

Caoa Chery

Melhor Fornecedor do Ano

Bosch

Qualidade em Fornecimento

Moura

Inovação em Custos e Excelência em Compras Diretas

Aptiv

Excelência em Compras Indiretas – Material

Beta

Excelência em Compras Indiretas – Serviços

Engeko

Excelência em Compras Indiretas – Destaque em Inovação

Engeseg

Pós-Venda Caoa

Excelência em padrões operacionais de Pós-Venda

Autoware

Qualidade e meio ambiente juntos pela primeira vez

CNH Industrial acrescenta mais uma categoria ao seu prêmio de fornecedores, reconhecendo ações sustentáveis além dos parâmetros produtivos

A SKF do Brasil foi a grande vencedora da segunda edição do Suppliers Excellence Awards 2019, prêmio unificado concedido aos fornecedores da CNH Industrial na América do Sul. Além de fornecedor do ano, a companhia recebeu reconhecimento na categoria Tecnologia e Inovação para o segmento agrícola.

Para Claudinei Reche, presidente da SKF, o prêmio reflete "a idealização de que pensamos da mesma forma que o cliente, fazendo tudo em função dele".

O prêmio laureou ao todo 24 empresas em onze categorias técnicas, além de duas menções honrosas e por projetos de sustentabilidade – categoria que entrou na lista de reconhecimentos pela primeira vez e recebeu mais de trinta projetos inscritos.

Foram avaliados fornecedores com vendas à companhia superiores a R\$ 1 milhão no ano passado. Segundo Carlo Martonaro, diretor de compras para América do Sul, dos 1,4 mil fornecedores da base 350 foram selecionados para avaliação, brasileiros e argentinos, que atendem



todas as marcas do Grupo – Case Construction, Case Agriculture, New Holland Construction, New Holland Agriculture, Iveco, Iveco Bus, Magirus, Iveco Defense Vehicles e FPT Powertrain.

O executivo ressalta que 41% dos finalistas da primeira edição do prêmio, no ano passado, foram novamente finalistas este ano. “Cada um deles pode se considerar um vencedor. A disputa foi acirrada em todas as categorias, o que só aumenta o mérito.”

Segundo o diretor o prêmio movimenta de forma positiva a cadeia: “Quem ganha se aproxima ainda mais de nós e quem não vence vê nisso uma motivação para entender no que precisa se aprimorar. Essa conexão com os fornecedores é fundamental”.

A CNH Industrial comprará este ano R\$ 5 bilhões em peças e componentes na América do Sul, valor 10% superior ao do ano passado. Segundo Martorano o aumento reflete o desempenho do mercado brasileiro, que compensa a demanda mais fraca na Argentina e nos demais países da América Latina. ■



Divulgação/CNH Industrial

Suppliers Excellence Awards 2019

Melhor fornecedor do ano SKF do Brasil

Melhor fornecedor argentino

Finalistas
ABS Industriais, Autoneum,
ISCOT Services, Musian
Canciani
Vencedor
Autoneum

Entregas

Finalistas
Inbrasp, Meritor do Brasil,
Metalúrgica Frum, Tenneco
Automotive
Vencedor
Meritor do Brasil

Otimização do custo do produto

Finalistas
CCS Tecnologia, Dugale
Metalúrgica, Indústrias
Mangotex, Tecnocurva
Vencedor
CCS Tecnologia

Parts & Service

Finalistas
Daido, Johnson Controls,
Polistampo, Quantum
Eletrônica
Vencedor
Quantum Eletrônica

Qualidade

Finalistas
CCS Tecnologia, Gerdau
Açominas, Metalúrgica Frum,
NGCor Brasil
Vencedor
Metalúrgica Frum

WCM, World Class Manufacturing

Finalistas
Alfagomma do Brasil,
Inbrasc, Pedertractor,
Tecparts
Vencedor
Pedertractor

Logística de Transporte

Finalistas
Dalanema, Encaixe, Terramar,
Termaco
Vencedor
Dalanema

Implementadores

Finalistas
Celsil, Facchini, Marcopolo,
Mitre
Vencedor
Facchini

Capex

Finalistas
Atlas Copco, Guhring
Argentina, JS Ferramentaria,
Lockpipe
Vencedor
Atlas Copco

Materiais indiretos e serviços

Finalistas
Fenix Soluções Ambientais,
Guia Marketing, Iscot
Services, Massima
Alimentação
Vencedor
Guia Marketing

Tecnologia e Inovação Segmento Agrícola

SKF do Brasil

Segmento Construção

Alfagomma do Brasil

Segmento Powertrain

Petronas Global

Segmento Veículos Comerciais

Rassini-NHK

Parceria Comercial Commodity Metálico

Hübner

Commodity Elétrico

PK Cables do Brasil

Commodity Químico

Titan Pneus

Commodity Mecânico

Wabco

Sustentabilidade Meio ambiente

**Fenix Soluções Ambientais e
Tenneco Automotive**

Responsabilidade Social

Brasif e Bridgestone

Parceiro Social

CBB Cestas Básicas

Fornecedor destaque

Steel Warehouse



Divulgação/Toyota

Brasil e Argentina juntos pela primeira vez

Fortalecendo seu movimento de integração na América Latina Toyota unifica pela primeira vez reconhecimento aos fornecedores regionais

Pela décima-sétima vez a operação local da Toyota reconheceu seus melhores fornecedores: a edição 2019 de seu encontro, porém, marcou a primeira de distinção unificada para empresas brasileiras e argentinas. Nasceu, assim, o 1º. Toyota Latin America and Caribbean Suppliers Conference, mais um movimento da fabricante no sentido de reforçar e unificar sua estrutura regional.

52 fornecedores, na soma dos dois países, levaram placas comemorativas para

suas sedes, divididos em cinco categorias: Qualidade, Logística, Custo, Segurança e Meio Ambiente. Os dois principais vencedores foram a Yazaki Brasil, eleita Melhor Fornecedor Brasileiro de 2018, e a Toyota Boshoku Argentina, apontada Melhor Fornecedor Argentino.

Para atingir o reconhecimento máximo em Qualidade as empresas tiveram que atender meta de 0 PPM, ou seja, todas as peças entregues sem qualquer defeito ao longo de 2018. Aos fornecedores

campeões também foi exigido que não recebessem qualquer reclamação grave quanto a seus desempenhos durante todo o ano.

E em Logística receberam a glória os que, além de já contarem com pelo menos o Certificado na categoria no reconhecimento anterior, cumprissem o prazo estipulado na entrega de todas as peças sem qualquer divergência no ano passado inteiro.

Além de celebrar os melhores fornecedores o evento serviu como espécie de despedida de Steve St. Ângelo, que deixava os postos de CEO da Toyota para América Latina e Caribe e de Chairman da Toyota

do Brasil, Argentina e Venezuela mas fez questão de participar da festa. Ao seu lado estava Celso Simomura, Regional Officer de Compras e R&D para América Latina e Caribe, que comentou:

"Fico satisfeito em perceber que nossos fornecedores aceitaram conosco o desafio de trabalhar de forma regional, padronizando processos em busca das melhores práticas com intuito de crescer de forma sustentável e, assim, aumentar nossa competitividade. A Toyota é mundialmente reconhecida pela qualidade de seus produtos e serviços e isso só é conseguido pelo trabalho conjunto que realizamos com nossa cadeia". ■

1º. Toyota Latin America and Caribbean Suppliers Conference

Qualidade

Brasil

Adient, Aisin, BASF, Casco, Cobra, Denso, Federal Mogul, GKN, Panasonic, Regali Fundação, Resil, SNR, Stanley e TPR

Argentina

CGR, Dietech, Inergy, Pirelli, PPG, Stilo, Sumitomo e Ventalum

Logística

Brasil

BASF, Bosal, Denso, Dunlop, GDBR, G-KTB, Maxion Wheels, P. Omnium, Regali, Sanko, SNR, TPR e ZF

Argentina

Allevard, Brembo, Bridgestone, Dietech, Ferrosider, Fric Rot, latec, Intexar, JTEKT, Plimer, Siderar, TTA, Ventalum, Yazaki Argentina e Yazaki Uruguai

Redução de custos

Brasil

Advics, Aptiv, Denso, GDBR e U-Shin

Argentina

Allevard, Fric Rot, latec, Spicer e Stilo

Meio Ambiente

Brasil

Yazaki

Argentina

Maro e Toyota Boshoku

Segurança

Brasil

KYB

Argentina

Metalsa

ARGENTINA: 20% MAIS CARA DO QUE O BRASIL E 40% MAIS DO QUE O MÉXICO.

Estudo aponta que um mesmo carro para ser produzido custa US\$ 9,6 mil no México, US\$ 12,7 mil no Brasil e US\$ 15,9 mil na Argentina

Estudo reservado, encomendado pela Adefa, a Anfavea argentina, à consultoria local Abeceb revelou que fabricar um mesmo veículo na Argentina custa US\$ 15,9 mil, no Brasil US\$ 12,7 mil e no México US\$ 9,6 mil.

O estudo era de uso interno, mas foi recebido e publicado pelo jornalista Horacio Alonso, do jornal local Ambito Financiero, entregue por um misterioso 'Sr. 5' – com direito a cenas de filme de espionagem, com o jornalista e a fonte trombando-se propositalmente em uma avenida de Buenos Aires. Com o encontrão ambos deixaram documentos caírem no chão e durante a ação um envelope com o material da pesquisa foi transmitido.

Ainda de acordo com o estudo se os custos internos argentinos fossem repassados integralmente para a indústria mexicana mesmo assim o mesmo veículo produzido na América do Norte custaria 12% a menos, ou US\$ 13,9 mil. A razão está na escala, muito maior no México.

E mesmo se a produção argentina dobrasse de um dia para o outro, ainda segundo o estudo publicado pelo jornal argentino, o país continuaria a ser o mais caro dos três, com redução de 8%, para US\$ 14,6 mil.

O estudo, chamado de Adefa: Visão Estratégica 2020-2030, procura apontar táticas para assegurar o futuro da indústria no país vizinho. Há dados interessantes, como uma estimativa de que em mais uma década 22% das receitas das montadoras virão de serviços de mobilidade.

Outra projeção apontada na pesquisa diz que em 2030 de 5% a 10% dos veículos leves vendidos no mercado argentino serão elétricos. E que 15% das vendas totais serão feitas on-line, sem a intermediação de concessionárias.

O material indica algumas sugestões para que a Argentina possa ser relevante no mercado global nos próximos anos: aperfeiçoar os produtos com motor de combustão interna, para exportação a países emergentes que ainda não terão condições de contar com um grande mercado de elétricos, em particular na América do



MERITOR®
RUN WITH THE BULL

1º

***O SEU DESEMPENHO
E SEGURANÇA É NOSSO
MAIOR RECONHECIMENTO.***



*Eleita a melhor
fornecedora no prêmio
Suppliers Excellence
Awards 2019
(Categoria Entrega)*

O ano de 2018 foi de muito trabalho para nós da Meritor e todo esse esforço está reconhecido no evento **Suppliers Excellence Awards 2019** com o prêmio **"A Melhor Fornecedora - Categoria Entrega"** oferecido pela CHN industrial.

Dentre os pontos que aperfeiçoamos para conquistar este mérito, se destaca a pontualidade nas entregas e a fluente adaptação ao crescimento na demanda dos nossos clientes.

Esse resultado só foi possível graças a um agressivo investimento em logística, inteligência e gestão de pessoas, sendo este o último ponto o mais importante, pois enquanto as nossas mãos estão nas máquinas pesadas, nossos olhos estão voltados para o ser humano operando na outra ponta. Por isso o nosso agradecimento especial irá para você, nosso cliente e a toda equipe envolvida em mais um ano de sucesso.

ACESSE: MERITOR.COM



VISITE NOSSAS REDES SOCIAIS
FACEBOOK.COM/MERITORBR

Sul e África, além de desenvolver picapes com motorização híbrida e baterias de lítio para veículos pesados.

ENCRENCAS DE HOJE

Aparentemente, porém, a Argentina tem problemas maiores a resolver hoje antes de se preocupar com 2030. Uma enorme surpresa foi o anúncio oficial da Daimler, que desistiu de produzir a inédita picape Classe X na fábrica da Nissan em Santa Isabel, rompendo acordo assinado com a própria Nissan e sua parceira Renault – a base da Frontier serviria para o utilitário M-B e para a Renault Alaskan. A Mercedes-Benz alegou que a iniciativa ocorreu depois de uma revisão no business case e também diante das “condições econômicas particulares” do país.

O projeto foi anunciado em 2015 e custou à Aliança Renault-Nissan-Mitsubishi investimento de US\$ 600 milhões na unidade. A fábrica foi inaugurada em julho do ano passado com capacidade para 70 mil unidades ao ano, sendo que 60% estavam destinados ao Classe X. Por

enquanto apenas a nova Nissan Frontier é produzida ali, com previsão de 10 mil unidades fabricadas no primeiro ano de atividades. Já o início da fabricação da Renault Alaskan, por enquanto, está indefinido.

Um pouco antes a Mercedes-Benz também deixou de produzir na Argentina a van pequena Vito – esta na fábrica própria de Virrey del Pino, Província de Buenos Aires.

E para complicar um pouco mais o quadro automotivo local o governo decidiu elevar mais ainda a tributação imposta a veículos: uma cobrança interna, chamada Taxa de Estatística, foi elevada de 0,5% para 2,5% até 31 de dezembro. O governo alega necessidade de redução do déficit interno.

A taxa de estatística é aplicada a todos os veículos importados, sejam do Mercosul ou de outros mercados, e compõe o total sobre o qual ocorre o cálculo de impostos a serem pagos pelos consumidores. A Taxa de Estatística tinha alíquota de 0,5% estabelecida desde 1998. ■

ARQUIVA O X
De maneira totalmente inesperada a Mercedes-Benz cancelou a produção da picape Classe X na Argentina, que ocorreria em parceria com a Nissan



Divulgação/Mercedes-Benz



NÓS PODEMOS COLABORAR

A **SEARA BENDITA** é uma Instituição com caráter religioso e filantrópico, sem fins lucrativos ou econômicos, apolítica, constituída por pessoas comprometidas em causas sociais, tendo suas obras de Assistência e Serviço Social realizadas no Lar Meimei, onde assiste a mais de 400 crianças e adolescentes em tempo integral, oferecendo refeições diárias, ensino social profissionalizante, atendimentos dirigidos à comunidade, empregabilidade, lazer e cultura, além de uma biblioteca comunitária, brechó e trabalhos sociais.

A Instituição vem crescendo estrutural e fisicamente e para fazer frente a esse crescimento mantém e tem criado atividades de geração de renda, recursos e de suporte financeiro, como o lançamento da campanha **BENDITA SEMENTE**, cujo foco é a ampliação de suas instalações, que possibilitará um atendimento mais organizado e com mais comodidade a todos que a procuram.

FAÇA PARTE DESTA CAUSA VOCÊ TAMBÉM!

Banco Bradesco 237

Agência 1789 – Conta Corrente 8261-9

Banco Itaú 341

Agência 0772 – Conta Corrente 66087-4

Banco Santander 033

Agência 0458 – Conta Corrente 13.000.525-5

Banco do Brasil 001

Agência 1744-2 – Conta Corrente 2190-3



(11) 5534-5172

www.searabendita.org.br

projeto.benditasemente@searabendita.org.br



Seara Bendita



Brasil: 18% mais caro que o México, calcula Anfavea.

Segundo estudo encomendado pela associação um mesmo carro, sem impostos nem margem, custa 100 no Brasil para 82 no México

A Anfavea aproveitou a divulgação dos resultados da indústria no primeiro quadrimestre para apresentar um estudo que encomendou para comparar custos produtivos da indústria automotiva brasileira ante a mexicana.

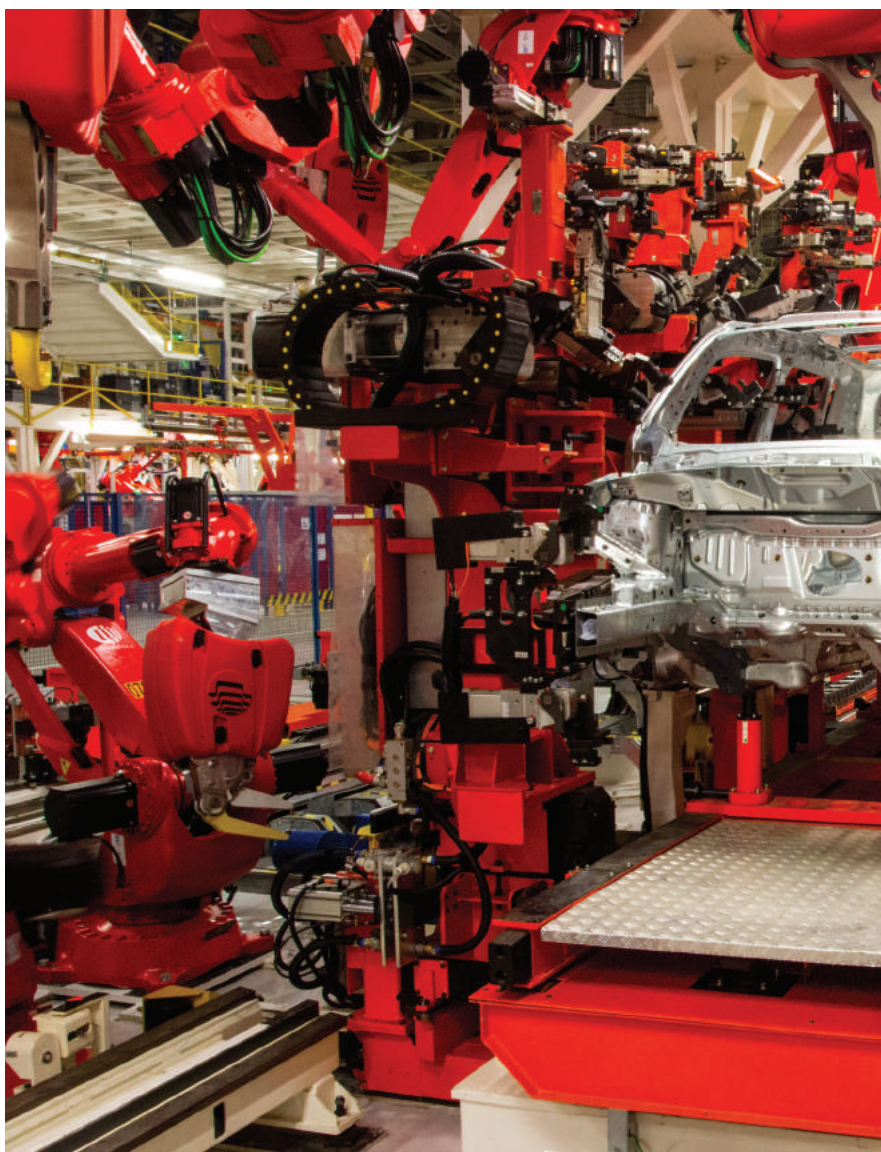
Segundo os cálculos um mesmo veículo, considerando apenas os custos de produção, se custasse 100 para ser fabricado no Brasil o seria 82 no México.

Destes 100 no Brasil 69,8 têm origem em materiais e partes, 6,8 em fabricação, 6,6 em mão de obra direta, 5,9 em logística, o mesmo índice em custos gerais, incluindo administrativos, e 5,1 outros custos.

No México todos os valores de cada item são menores à exceção de outros custos, 5,5. Materiais e partes é 8,1 menor, mão de obra é 3,3 inferior, custos gerais 1,6 abaixo e tanto logística quanto fabricação são reduzidos em 2,8.

A apresentação do estudo está diretamente relacionada à abertura comercial automotiva com o México, sacramentada em abril conforme previa o acordo de cotas assinado pelos dois países em 2015.

Desde então a associação tenta negociar com o governo para que o sistema de cotas retorne, e o estudo busca dar



SIM, SÓ QUE NÃO
A Anfavea se declara favorável ao livre comércio com o México, mas ao mesmo tempo alega que temas ligados à competitividade local deixam os veículos que vêm de lá em melhor condição de mercado do que os nacionais

números aos argumentos. Para Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea, "o governo trabalha na direção do livre comércio a partir de um entendimento de que deve-se trabalhar com maior fluxo de comércio, aumentando a importação e a exportação. Mas com a questão das novas tecnologias vamos ter que lidar com maior importação pelo menos em um primeiro momento, pelo baixo volume. O Brasil tem uma dificuldade de competitividade. Somos a favor do livre comércio mas precisamos ajeitar várias coisas".

Ele cita como exemplo o fato do Brasil ser "o único país do mundo que exige autorização, carimbo e pagamento de taxa para liberar a importação de simples airbags".

Oficialmente o Ministério da Economia, em nota, afirmou apenas que "o retorno ao

livre comércio automotivo Brasil e México é passo importante para aprofundar o relacionamento comercial das duas maiores economias da América Latina. A partir de 2020 está previsto o livre comércio também para veículos pesados – caminhões e ônibus – e suas autopeças, e as negociações bilaterais para esse fim ganharão reforço nos próximos meses".

O comunicado do ministério diz ainda que "adicionalmente o governo brasileiro tem grande interesse em ampliar o livre comércio com o México para outros setores, tanto industriais quanto agrícolas, com a inclusão de matérias sanitárias e fitossanitárias e facilitação de comércio e barreiras técnicas ao comércio, conforme compromisso assumido anteriormente nas negociações do Acordo de Complementação Econômica nº 53. Dentro de uma dinâmica de abertura e de aproveitamento do pleno potencial das duas maiores economias da América Latina o governo brasileiro pretende retomar as negociações para um acordo mais abrangente de livre comércio com o México, paralisadas desde 2017".

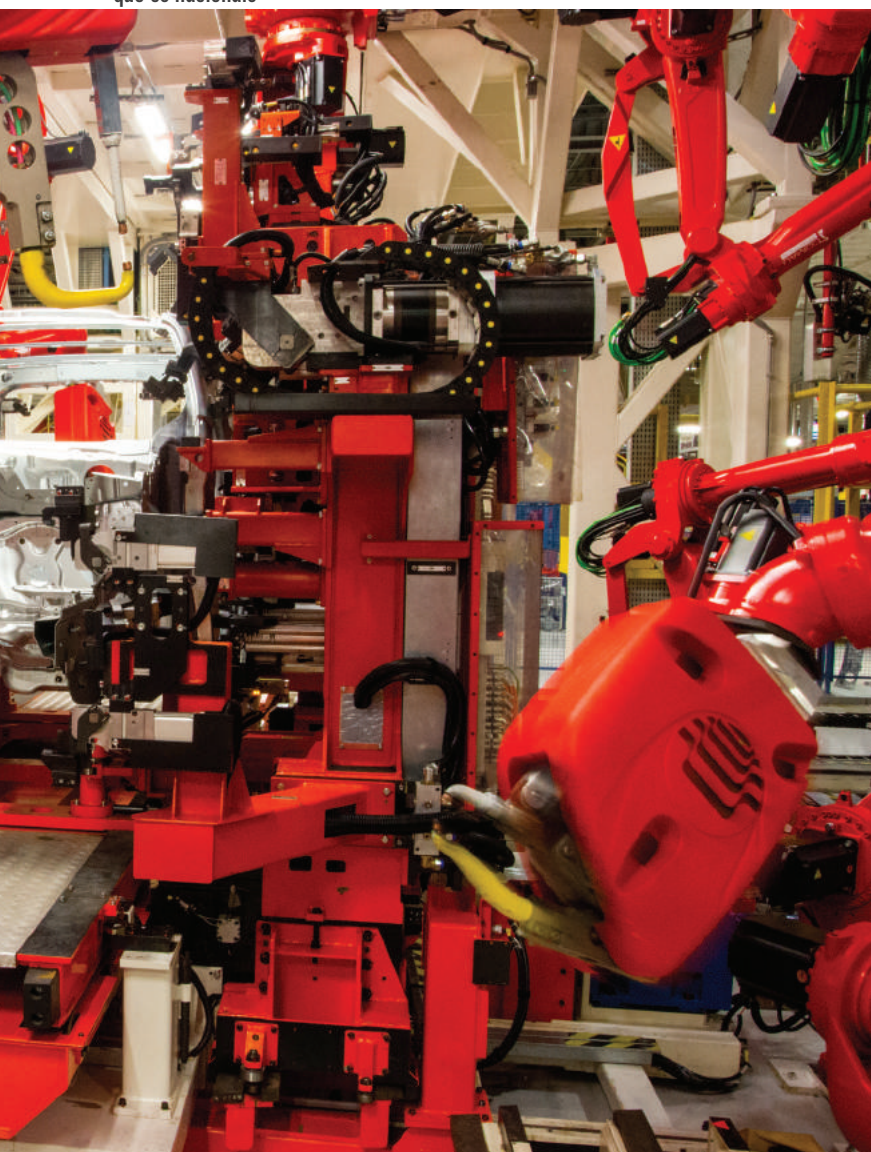
No setor automotivo há quem já trabalhe diante das novas perspectivas geradas com o livre comércio. A Nissan, por exemplo, avalia a importação de modelos produzidos no México como forma de complementar sua oferta local segundo Marco Silva, seu presidente.

"Vemos o livre comércio como oportunidade para melhor integrar nossas fábricas na América Latina. Importar modelos complementares é algo normal."

Óscar Albin, presidente da INA, associação mexicana equivalente ao Sindipeças brasileiro, considera que o acordo pode abrir fronteiras para os fornecedores nacionais mais abaixo da cadeia produtiva: "No México há poucos fornecedores Tier 2 e 3".

NA ARGENTINA NÃO

Também previsto para começar este ano o livre comércio de veículos da Argentina com o México foi postergado para 19 de março de 2022.



Diferentemente da negociação de mexicanos e brasileiros, que optaram por dar início ao comércio sem barreiras tributárias desde já, os governos argentino e mexicano mantiveram o sistema de cotas por mais três anos.

Nota divulgada pelo Ministério de Produção e Trabalho da Argentina justifica que ambos os países entendem que é preciso melhorar as condições de acesso de modelos argentinos ao mercado mexicano antes de entrar no livre comércio – negociações nesse sentido serão conduzidas ao longo deste ano.

Pelo novo acordo os dois países poderão fazer intercâmbio comercial de veículos leves de até US\$ 701 milhões este ano, valor 10% superior ao de 2018. A cota sobe para US\$ 737 milhões em 2020 e para US\$ 774 milhões em 2021, reajuste de 5% ao ano.

Em nota a Adefa, associação equivalente à Anfavea no Brasil, celebrou a extensão

do acordo por cotas: "Esforço conjunto do setor público e privado permitiu chegar a esse novo acordo comercial a partir da última cota, em linha com os pedidos da entidade".

INTERNO EM BAIXA

O mercado interno mexicano terminou o primeiro trimestre em baixa de 2%, para 332 mil unidades ante 338 mil do mesmo período do ano passado – 34% de modelos nacionais e 66% de importados. A produção subiu 3%, para 992 mil unidades, alavancada pelas exportações, em avanço de 2%, para 837 mil unidades.

Os dados são da Amia, a Anfavea mexicana.

No total de 2018 o México vendeu 1,4 milhão de unidades, em redução de 7% ante o total de 2017. A produção chegou a 3,9 milhões, leve avanço de 0,6%, e as exportações atingiram volume de 3,4 milhões, alta de 6%.

No acumulado de janeiro a março deste ano o Brasil manteve o posto de quarto maior mercado mundial para os veículos mexicanos, com envio de 14,2 mil unidades, ligeira redução de 0,7% ante as 14,3 mil de um ano antes. Apesar de constar no top-5 destinos, a participação nacional no total é bem modesta: apenas 1,7%, quase empatada com a Colômbia, com 1,6% e 13,7 mil unidades.

O líder são os Estados Unidos, que absorveram no primeiro trimestre nada menos do que 78,6% das exportações de veículos mexicanos, equivalente em unidades a 658 mil, seguidos de Canadá, 6,8% e 57 mil veículos, e Alemanha, 3,6% e 30,4 mil unidades.

As 14,2 mil unidades enviadas pelo México ao Brasil representaram 2,3% do mercado interno brasileiro no primeiro trimestre, de 607,6 mil unidades no total. Considerando-se apenas os veículos importados comercializados aqui no mesmo período, 68,9 mil, foram 20,6%.

A participação total dos importados nos licenciamentos de janeiro a março foi de 11,3%.

México: maiores mercados de exportação.

Acumulado de janeiro a março de 2019

Ranking	País	Volume	Participação
1	Estados Unidos	658 243	78,6%
2	Canadá	56 749	6,8%
3	Alemanha	30 458	3,6%
4	Brasil	14 210	1,7%
5	Colômbia	13 771	1,6%
6	Itália	8 481	1%
7	Porto Rico	7 015	0,8%
8	Chile	5 926	0,7%
9	China	3 770	0,5%
10	Espanha	2 696	0,3%
11	Outros	35 686	4,3%
	Total	837 005	100%

Fonte: Amia

**maio amarelo**

No trânsito, o sentido é a vida.

"Mãe, se você for sair
para beber com as amigas,
deixe o carro na garagem."

Um condutor
sob o efeito
do álcool é 14 vezes
mais propenso a ser
responsável por
um acidente fatal.*

Ouvir o conselho de quem
te ama faz todo o sentido.
Faça sua parte para
um trânsito mais seguro.

ME OUÇA

*(Fontes: OMS/ONSV)

Iniciativa



Realização



Apoio:

MINISTÉRIO DA
INFRAESTRUTURA

Aghosnia

Preso e solto sob fiança novamente, Carlos Ghosn não pode mais deixar o Japão nem manter contato direto sequer com a esposa

A agonia vivida por Carlos Ghosn, ex-todo poderoso da Aliança Renault-Nissan-Mitsubishi, parece estar longe do fim. O ex-executivo foi preso novamente no Japão no começo de abril e solto cerca de vinte dias depois sob pagamento de fiança de US\$ 4,5 milhões e com a imposição de não deixar o país e tampouco manter contato direto com a esposa, Carole Ghosn – encontros apenas se a Justiça autorizar.

Após sua primeira libertação, que interrompeu mais de cem dias de cárcere, Ghosn abriu uma conta no Twitter. Sua primeira postagem foi em 3 de abril: "Estou me aprontando para dizer toda a verdade sobre o que está acontecendo. Coletiva de imprensa em 11 de abril". Um dia depois foi preso novamente, desta vez por acusação de fraude financeira envolvendo operações comerciais da Renault e da Nissan em Omã, no Oriente Médio.

No dia 9 daquele mês, enquanto Ghosn ainda estava preso, seus advogados publicaram na mesma conta do Twitter um vídeo com declarações do ex-CEO da Aliança.

Na mensagem, de pouco mais de 7 minutos, ele repete que é inocente. Afirmar ainda que ama o Japão e a Nissan: "Ninguém passa vinte anos em um país, na liderança de uma empresa, sem amor, sem engajamento, especialmente se neste período se conquista tantos resultados".

A seguir ele passa a ser mais contundente e garante que "isso não tem relação com eventos específicos mas sim com uma conspiração. É uma traição. Isso aconteceu por temores que o avanço no processo de fusão das empresas representaria uma ameaça à autonomia da Nissan, o que, por sinal, nunca ocorreu nos últimos dezenove anos, quando a Aliança foi criada".



E ele justificou que tal temor se baseia no fato de que "esta autonomia precisa ser referenciada em desempenho, ninguém tem autonomia pela própria autonomia, as pessoas a recebem para ter melhor desempenho. E o desempenho da Nissan não é bom".

Ele citou alguns avisos de redução de lucratividade e escândalos na empresa: "Não é sobre coisas ruins acontecerem, e sim a reação a elas. Ela precisa ser confiável, e não o foi: em muitos casos a empresa disse que os problemas estavam resolvidos quando não estavam. Foi neste ponto que tivemos problemas com a atual administração".

Ghosn também acrescentou que "estas pessoas são conhecidas, [pois] não estou falando de todos os funcionários da Nissan mas de alguns executivos movidos por seus próprios interesses e receios. Eles jogam muito sujo".

E finaliza dizendo que espera ter um julgamento justo e que "em algum momento poderei responder a todas as dúvidas que vocês têm sobre o caso".

O julgamento ainda não foi marcado, mas independente do veredito é certo que a carreira de Ghosn ficará marcada para sempre como uma das mais insólitas da história da indústria automotiva mundial. ■

AUTO DATA

Empresarial

58

MANGELS

Renovada, Mangels está pronta para alçar grandes voos.

60

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

Serviço de atendimento aos clientes da marca completa 25 anos de pioneirismos e inovações.

A VOLTA POR CIMA DA MANGELS

Renovada, a mais tradicional fabricante de rodas do Brasil investe em inovação e reconquista importantes clientes.

A quase centenária Mangels, empresa nacional fundada em 1928, se reinventou para superar a mais séria crise de sua história e, desde o ano passado, vem colhendo os positivos frutos com uma gestão mais enxuta, ágil e focada em oferecer aos clientes produtos inovadores e de alta qualidade.

“Para virar o jogo a seu favor, a empresa colocou em prática forte política de transparência com todos os colaboradores, o que gerou maior engajamento e recursos para modernizar o processo produtivo em sua fábrica de rodas de alumínio, em Três Corações, MG”,

diz Fabio Mazzini, diretor geral da empresa.

A Mangels investiu um milhão de reais em sua nova linha de preparação de rodas e mais oito milhões de reais para ampliação da nova linha de pintura, inclusive será a única linha de verniz acrílico de rodas na América do Sul, cuja inauguração está prevista para o início do segundo semestre deste ano.

Toda essa reestruturação com vistas a oferecer produtos de maior qualidade ao mercado nacional conta com amplo apoio dos cerca de 1,8 mil colaboradores, sendo 1,6 mil profissionais diretamente empregados na fábrica de Três Corações onde são produzidas as rodas de alumínio, botijões de gás, tanques de ar e eixo traseiro.

O engajamento dos funcionários em assegurar em cada etapa da produção total qualidade é tão grande que a empresa vem realizando eventos com executivos das

Rodas assinadas por
colaboradores: compromisso
total com a qualidade de
seus produtos.



Divulgação/Agência Brasil



montadoras para demonstrar como funciona todo seu processo produtivo do mesmo jeito que os mais renomados restaurantes convidam, orgulhosos, seus clientes para visitarem sua cozinha. Marcas exigentes como Toyota, PSA, FCA, Volkswagen, Mitsubishi e Suzuki participaram recentemente destes eventos.

No final de cada evento, representantes dos colaboradores entregam a "roda 001" aos visitantes. De acordo com Mazzini, "o gesto simboliza o compromisso da empresa em garantir qualidade máxima de seus produtos e fortalecer a parceria".

Após sua reestruturação, a Mangels reconquistou importantes clientes e vem sendo nomeada em diversos projetos, além de manter cada vez mais forte as parcerias já existentes como Toyota, Honda, FCA, Renault, Nissan, PSA.

Ao longo de
sua história,
mais de
50 milhões
de rodas
produzidas.

A empresa está desenvolvendo também novas parcerias com montadoras para fabricação de rodas especiais e personalizadas, a exemplo do Rally da Mitsubishi. "No processo de inovação, seguimos também com a edição de rodas limitadas e comemorativas, produto no segmento de carros customizados".

A Mangels não é novata na fabricação de rodas e tem em sua história a incrível marca de mais de 50 milhões de rodas produzidas para os segmentos de automóveis e veículos comerciais leves, por isso é especialista no desenvolvimento de seus produtos.

Renovada, modernizada e preparada para os novos desafios da indústria automotiva, a brasileira Mangels está totalmente preparada para ser uma fornecedora global de rodas de última geração.

CANAL DIRETO COM OS CLIENTES

Serviço da Volkswagen Caminhões e Ônibus de atendimento aos clientes é um dos mais eficientes do mundo.

Quem lida com transporte rodoviário de carga sabe muito bem que a primeira venda de um caminhão normalmente se dá por conta dos atributos técnicos e operacionais do produto. Contudo, para fidelizar o cliente e seguir vendendo produtos da mesma marca, a montadora precisa mostrar suas qualidades no atendimento pós-venda.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus é praticante deste princípio há mais de 25

anos, quando criou o "Chame Volks", serviço telefônico que oferece suporte aos motoristas e clientes 24 horas por dia, sete dias por semana. Ou seja, o cliente adquire um caminhão da marca e tem a tranquilidade que, se houver algum contratempo na estrada, não ficará na mão.

Melhor ainda: o serviço é prestado não por uma máquina falante e sim por um técnico de verdade, que sabe o que está fazendo, passa confiança ao motorista e, na maioria das vezes, resolve o problema. E quando a solução exige que o veículo seja averiguado em uma oficina, esse atendente da Volks cuida para que a concessionária mais próxima seja acionada e, se for preciso, providencia o guincho.

O resultado é notório: ao longo das últimas duas décadas e meia a empresa conquistou a confiança dos clientes, cres-



Divulgação/Agência Brasil

Serviço de suporte aos clientes:

atendimento 24 horas por dia, sete dias por semana.

Whatsapp do serviço por região do Brasil



Região Nordeste	Região Norte	Região Centro-Oeste	Região Sudeste	Região Sul
11 95837 0648	11 98734 8008	11 98683 7133	11 98761 7325	11 98796 4786
Maranhão Piauí Ceará Rio Grande do Norte Paraíba Pernambuco Alagoas Sergipe Bahia	Roraima Acre Amapá, Amazonas Pará Rondônia Tocantins	Goiás Mato Grosso Mato Grosso do Sul Distrito Federal	Espírito Santo Minas Gerais São Paulo Rio de Janeiro	Santa Catarina Paraná Rio Grande do Sul

ceu exponencialmente no Brasil a ponto de seus caminhões sempre estarem entre os mais vendidos em todos os segmentos onde atuam.

Com a era digital e com o aplicativo WhatsApp fazendo parte do dia a dia dos caminhoneiros, o tradicional “Chame Volks” foi batizado de Central de Relacionamento com o Cliente, oferecendo assistência completa não apenas aos caminhões Volkswagen, mas também à linha MAN TGX. E agora tudo se resolve ainda mais rapidamente via WhatsApp.

Segundo Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas e marketing da montadora, “uma das vantagens do uso deste aplicativo de forma integrada com o nosso sistema de atendimento é a possibilidade de troca de informações através de mensagens, imagens e até mesmo vídeos entre os técnicos da Central de Relacionamento e o cliente, possibilitando a identificação em tempo real

da causa da ocorrência, o que torna o atendimento mais assertivo, ágil e eficaz”.

Com índice de aprovação de mais de 90%, esse serviço da Volkswagen Caminhões e Ônibus é um dos mais eficientes do mundo. Uma vez acionado, a espera pela resposta, tanto na ligação ou pelo WhatsApp, é de, no máximo, oito segundos. Se for preciso socorro, o serviço é gratuito para veículos na garantia ou para os clientes que aderem a uma das modalidades dos contratos de manutenção Volkstotal Prev, Volkstotal Powertrain ou Volkstotal Plus.

O serviço de atendimento ao cliente para ônibus e caminhões Volkswagen e cavalos mecânicos MAN supera 2 milhões de contatos telefônicos e mais de 200 mil atendimentos nas estradas Brasil afora e também Paraguai, Uruguai, Argentina e Chile, cobertura regional desenvolvida para caminhões brasileiros que cruzam a fronteira e precisam de suporte.

RENAULT OFERECE CARSHARING NA FÁBRICA

Os funcionários da Renault em São José dos Pinhais, PR, têm, desde o início de abril, três unidades da frota da fábrica à sua disposição para uso compartilhado. Por meio do aplicativo Renault Mobility eles reservam o carro, por 24 horas, em qualquer dia da semana.

Todo o procedimento para reservar um veículo é feito por meio do aplica-

tivo – qual modelo, data, etc. A porta do carro é destravada pelo aplicativo e a chave está no porta-luvas. O car sharing entrou no radar da companhia no Brasil acompanhando tendência da Europa. Uma parceria da Renault com a MRV em um condomínio em Belo Horizonte já oferece dois Zoe, elétricos, para uso compartilhado pelos moradores.



Divulgação/ Renault

NOVOS VW GOL, VOYAGE E SAVEIRO

A linha 2020 dos modelos Volkswagen Gol, Voyage e Saveiro já está nas concessionárias.

A principal novidade está na versão Robust, da Saveiro, que ganhou painel alinhado com o restante da linha, com visual mais moderno e melhor acabamento.

Gol e Voyage serão vendidos em versão única de acabamento, com objetivo de atender aos clientes que buscam custo-benefício ideal e conforto de série -- mas ganharam novo pacote de opcionais, o Urban Completo II Limited Edition, que traz novos itens como roda de liga leve aro 15 com desenho exclusivo.

De série os dois modelos oferecem itens

como ar-condicionado, direção hidráulica, vidros e travas elétricos e banco do motorista com ajuste de altura. Mesmo vendidos em versão única, Gol e Voyage terão três opções de motor e duas de câmbio: 1.0 de 84 cv e 1.6 de 104 cv com câmbio manual de cinco marchas e 1.6 MSI de 120 cv com câmbio automático de seis marchas.

A Saveiro 2020 será vendida nas versões Robust com cabine simples e dupla, Trendline com cabine simples e Cross com cabine dupla. As versões Robust e Trendline serão vendidas com motor 1.6 de 104 cv e a Cross com motor 1.6 MSI de 120 cv, todas com câmbio manual de cinco marchas.

CAIXA VOLTA A FINANCIAR 100% DO CAMINHÃO

A Caixa Econômica Federal voltou a financiar 100% do valor de caminhão, ônibus, máquina ou equipamento novo por meio da linha BNDES Finame, antes restrita a 80% do valor do bem. A medida foi anunciada em

meados de abril e é dedicada a empresas. O banco ainda oferece R\$ 5 milhões para o setor de transportes em capital de giro a partir de 0,83% ao mês, isenção de IOF e prazo de até 24 meses.

DAIMLER E GEELY CRIAM JOINT-VENTURE NA CHINA

A Daimler e a Geely criaram uma joint-venture na China para desenvolvimento de veículos elétricos, compartilhando o conhecimento das duas em-

presas em áreas como manufatura, engenharia e design. A participação na joint-venture será 50% para cada empresa e o conselho administrativo será formado

por executivos das duas companhias.

Um dos veículos que será desenvolvido pela joint-venture é o novo Smart, junto com uma nova geração de car-

ros elétricos, que serão montados em uma nova fábrica que será construída na China. As vendas dos veículos desenvolvidos pela joint-venture começarão em 2022.

DUNLOP COMEÇA A PRODUZIR PNEUS DE CARGA NO PARANÁ

Desde março a Sumitomo Rubber do Brasil passou a produzir pneus de carga da marca Dunlop em sua fábrica de Fazenda Rio Grande, PR. Resultado de investimento de R\$ 465 milhões para

ampliação e instalação de novos equipamentos na unidade, as linhas de pneus para caminhões e ônibus substituirão as importadas, que até agora abasteciam o mercado. A fábrica tem capacidade inicial

para produzir quinhentos pneus de caminhões e de ônibus por dia e deverá ser dobrada até 2020. Dali saem também 16,8 mil pneus de carros de passeio e caminhonetes por dia.

ZF COMPRA A WABCO

O avanço no desenvolvimento de tecnologias autônomas foi o objetivo da ZF ao fechar acordo para a compra da Wabco, fornecedora global de sistemas de frenagem para veículos comerciais. Ambos conselhos aprovaram o negócio no final de março, com a ZF pagando US\$ 136,50 por ação da Wabco. Ao juntar suas forças, as duas companhias criaram uma nova empresa com volume de vendas de cerca de € 40 bilhões.

RECORDE DE VENDAS DA CAO A CHERY

A Caoa Chery fechou o primeiro trimestre com 3 mil 724 unidades comercializadas, expansão de 270% ante igual período do ano passado, quando a empresa vendeu 1 mil 6 unidades.

Em março registrou seu recorde de vendas em um único mês: bateu

nos 1 mil 414 automóveis licenciados e assim obteve fatia de 0,71% de participação no mercado total. O Tiggo 5X foi o modelo mais vendido da companhia no mês, com 531 unidades emplacadas, crescimento de 37,2% na comparação com o mês anterior.

160 NOVOS ÔNIBUS M-B EM CURITIBA

A Mercedes-Benz entregou em abril 36 ônibus para operadores do sistema de transporte urbano de Curitiba, PR.

Os veículos somar-se-ão aos 124 já entregues no ano passado, e que somados representam mais de 60% do volume de 251 unidades adquiridas pelo programa de

renovação de frota da cidade.

As operadoras da Capital paranaense adquiriram chassis OF 1519, OF 1721, OF 1721L, O 500 MA articulado e O 500 MDA superarticulado – com 21 metros, que iniciará uma operação inédita na cidade, capaz de transportar até 165 pessoas.



Divulgação/MBB

SCANIA NO MERCADO LIVRE

A Scania abriu uma loja oficial virtual no Mercado Livre, site de compra e venda de produtos. Essa é a primeira loja oficial do setor de veículos comerciais no portal. Os clientes podem acessar o novo serviço pelo endereço <http://loja.mercadolivre.com.br/Scania> ou <http://www.scaniaofertas.com.br>.

O objetivo da montadora é aumentar a agilidade e facilitar o acesso aos itens originais da empresa, com vantagem de parcelamento em até doze vezes, de-

pendendo do valor da compra. A novidade também completa mais uma etapa da Scania na jornada de transição para um transporte mais sustentável, em que digitalização e conectividade são essenciais no formato da gestão no transporte.

PORTO SEGURO ALUGA CARRO PARA QUEM RODA POUCO

A Porto Seguro lançou uma nova modalidade para o Carro Fácil, sistema de locação de automóvel com assinatura anual e parcelas mensais. O Plano Controle, o novo pacote de entrada para o serviço, agora mira os clientes que rodam pouco – até quinhentos quilômetros por mês – mas que desejam ter um carro à sua disposição sem precisar adquirir um modelo.

São dois os modelos oferecidos neste pacote: Chevrolet Onix e Ford Ka. Por R\$ 999/mês, incluídos aí assistência 24 horas da Porto Seguro – veículo e residência – IPVA, licenciamento, DPVAT e manutenção preventiva, o cliente pode rodar 500km por mês – caso supere essa faixa, mais R\$ 0,80 por quilômetro adicional. O cliente assume os gastos com combustível, es-

tacionamento e pedágio.

O Plano Controle se junta às outras opções de aluguel que a Porto Seguro oferece desde 2016, com contratos de doze, dezoito e 24 meses, que variam de R\$ 1 mil 280 até R\$ 6 mil, no caso dos carros de luxo. A quilometragem mensal pode ser de 1 mil até 2,5 mil quilômetros. Ao fechar um contrato o cliente recebe um modelo zero

quilômetro. Dentre os disponíveis, dependendo do plano, estão – além de Onix e Ka – Hyundai HB20, Toyota Etios, Ford Ka Sedan, Volkswagen Virtus, Toyota Yaris, Nissan Kicks, Ford Ecosport, Peugeot 2008, Chevrolet Cruze e Toyota Corolla. A Porto Seguro também oferece alguns modelos de luxo, como Audi A3 e Q3, BMW Série 3 e SUV X1 e o Mercedes-Benz C 180.

VENDAS DE PNEUS RECUEM 2% NO TRIMESTRE

As vendas de pneus no mercado brasileiro caíram 2% no primeiro trimestre, comparado com o mesmo período de 2018, de acordo com dados divulgados pela Anip, Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos. Ao todo, foram 14,3 milhões de pneus comercializados no período. A queda foi puxada pelo mercado de reposição, 4% menor, com 10,4 milhões de unidades. As vendas às montadoras, entretanto, avançaram 4,2%, somando 3,9 milhões de pneus.

A balança comercial do setor fechou o trimestre com superávit de US\$ 50 milhões. Em unidades, porém, as importações somaram 5,5 milhões de unidades, ante 3,8 milhões de exportadas, déficit de 1,8 milhão.

O MAIOR ÔNIBUS ELÉTRICO DA BYD

A BYD anunciou no início de abril lançamento na China do modelo de ônibus K12A, um biarticulado elétrico de 27 metros de comprimento. Segundo a empresa trata-se do maior veículo do mundo com estas características e iniciará suas operações com a Transmilenio de Bogotá, operadora do sistema de

transportes da Colômbia.

O novo ônibus tem capacidade para 250 passageiros e pode atingir velocidade de 70 km/h. Possui sistemas de gerenciamento de calor de bateria e regenerativo de energia.

Com uma carga a autonomia do veículo pode chegar a 300 quilômetros.

RANDON FORMA JOINT-VENTURE COM O GRUPO TRIEL-HT

A Randon anunciou a criação de uma joint-venture com o Grupo Triel-HT no segmento de implementos rodoviários. O objetivo das companhias é expandir suas ofertas de produtos e serviços no mercado interno e no Exterior. A nova companhia

será chamada de Randon Triel Implementos Rodoviários.

Na nova operação a Randon disporá de 51% do capital social e será a responsável pela gestão e comercialização por meio da sua rede. A Triel-HT terá o restante do

capital e contribuirá com experiência no desenvolvimento de produtos especiais na sua fábrica instalada em Erechim, RS.

A joint venture receberá investimento inicial de R\$ 16 milhões e as suas operações industriais ocuparão área total de 20,8 mil

m², sendo 11,8 mil m² de área construída. O início da operação está previsto para o segundo semestre deste ano e 150 funcionários serão contratadas. A produção projetada será de oitocentas unidades/ano na linha pesada e trezentas na linha leve.

POSSOBOM



Divulgação/VW

Ciro Possobom é o novo Vice-Presidente de Finanças da Volkswagen do Brasil e Região SAM – América do Sul, Central e Caribe. Com experiência na área por Renault e Nissan, sucede Oliver Schmidt, que assume nova função no Grupo Volkswagen na China. Formado em Administração de Empresas pela Universidade Federal do Paraná e com MBA em Finanças pelo IBMEC, Possobom possui vasta experiência internacional, principalmente em países da América Latina, Europa e Ásia. Por 21 anos ele atuou na área financeira da Aliança Renault-Nissan, onde chegou a CFO da unidade de negócios de Carros Elétricos e Baterias da Nissan Motor no Japão, Vice-Presidente de Finanças para Programas, Parcerias e Business Units da Renault SAS, em Paris, e desde 2017 Vice-Presidente da área de Administração, Finanças e Tecnologia da Informação da Nissan LatAm.

GRIMMER



Divulgação/H-D

Neil Grimmer é o novo presidente de marca da Harley-Davidson, cargo recém-criado. Ao executivo caberá desenvolver a marca, sendo o responsável por aspectos como planejamento de produtos, marketing, varejo, vestuário e comunicações. Reportando-se diretamente a Matt Levatich, Presidente e CEO, ele conta com mais de 20 anos de experiência em construção de marcas e de empresas em crescimento. Foi fundador e CEO da Habit, a primeira empresa do mundo de nutrição personalizada e ciência da vida. Grimmer também atuou em papel de liderança na Campbell Soup Company e foi co-fundador e CEO da Plum Organics, que foi adquirida pela Campbell em 2013. Ainda atuou como vice-presidente de Estratégia e Inovação na Clif Bar & Company e como Designer Sênior na IDEO. Tem Mestrado em Design de Produto pela Stanford University e um BFA, Bachelor of Fine Arts, pela California College of the Arts. É membro do Henry Crown Fellowship, programa de desenvolvimento de líderes.



Divulgação/Volvo

LOPES

Clóvis Lopes é o novo Gerente Comercial de Caminhões da Volvo. Responderá pela gestão comercial, à frente dos gerentes regionais. Se reportará a Alcides Cavalcanti, promovido a diretor comercial de caminhões. Iniciou sua carreira na empresa em 1988. Na área comercial atuou inicialmente como Representante de Pós-Venda e depois como Gerente Regional de Vendas, até 2010. Depois assumiu posições executivas na área comercial no Grupo Treviso, concessionária da marca nos estados do Rio de Janeiro e Minas Gerais. É formado em Administração e Finanças Empresariais, Planejamento Financeiro e Gestão de Pessoas com ênfase em Liderança Organizacional.



Divulgação/Marcopolo

BELLINI

James Bellini, presidente do Conselho de Administração da Marcopolo, assumiu definitivamente o cargo de diretor-geral/CEO. Até então CEO interino acumulará temporariamente as duas funções – em até seis meses será eleito um novo presidente do Conselho de Administração. Sucede a José Gomes Neto, que passou a ocupar a presidência executiva da Embraer. Ele tem longa experiência na gestão da Marcopolo: foi eleito presidente do Conselho de Administração em março de 2018 e atuou na companhia desde o início da década de 90 até 2005, inicialmente como representante comercial na Argentina e posteriormente como diretor de mercado internacional.

5 000 000

de horas sem acidentes de trabalho com afastamento é o novo recorde obtido pela CNH Industrial em sua fábrica de Curitiba, PR.

“Precisamos que o brasileiro ajuste a sua conduta não só por medo da multa, mas principalmente por saber que suas escolhas no trânsito aumentam ou diminuem o risco de acidente.”

Tibério de Freitas, porta-voz da Polícia Rodoviária Federal-SP.

“Eu quero que o povo brasileiro tenha prazer ao dirigir.”

Jair Bolsonaro, presidente da República, ao explicar sua decisão de não renovar contratos de manutenção de radares e também de vetar a instalação de novos equipamentos de fiscalização de velocidade em rodovias federais

1 283

veículos híbridos e elétricos foram vendidos no Brasil no primeiro quadrimestre de 2019.

21%

foi o crescimento registrado no volume de passageiros transportados sobre trilhos no Brasil em 2018, aponta o Balanço do Setor Metroferroviário da ANPTrilhos: em volume isso representaria, de acordo com o mesmo estudo,

3 700 000 000

de usuários e

1 000 000 000

de litros de combustível fóssil economizados.

“A Europa deve se tornar líder mundial na questão climática. As gerações futuras não vão nos perdoar se não agirmos enquanto ainda temos tempo.”

Anne Hidalgo, prefeita de Paris

EXPANDA SUAS HISTÓRIAS



BETC | HAVAS



No trânsito, dê sentido à vida.
0800 011 8088



NOVO SUV CITROËN C4 CACTUS BEM-VINDO À PRÓXIMA GERAÇÃO SUV.



12 itens de auxílio à condução
Diversas combinações possíveis de cores
Motor Turbo THP de 173 cv
Sistema de frenagem automática
e alerta de colisão

SUPERVALORIZAÇÃO DE
R\$ 5.000,00
NO SEU USADO
+ TAXA 0% em 24X



PRODUZIDO
NO BRASIL.

INSPIRED
BY YOU



Equipamentos e cores não disponíveis em todas as versões. Verifique a disponibilidade do equipamento e das características de acordo com a versão/modelo. Todos os sistemas apresentados neste anúncio são itens auxiliares e não podem, em hipótese alguma, substituir a atenção e ação do motorista. Valor promocional a partir de R\$ 102.790,00 à vista para C4 Cactus Shine Pack com pintura bitom ou financiado pelo Banco PSA com entrada de R\$ 61.674,00 (60%) à vista + 24 parcelas mensais de R\$ 1.883,38, com vencimento da 1ª parcela para 30 dias. Taxa de juros de 0% a.m. e 0% a.a. Valor total a prazo de R\$ 106.875,12. O Custo Efetivo Total (CET) máximo para essa operação é de 0,66% a.m. e 8,22% a.a., com IOF de 3% a.a. para pessoa física e 1,5% a.a. para pessoa jurídica, mais frete. IOF, cadastro e despesa para constituição da garantia estão inclusos nos cálculos das prestações e CET. Sujeito a aprovação de crédito. Alguns itens podem ser opcionais. Estoque: 30 unidades. Garantia de 3 anos nos termos dos respectivos manuais. Consulte os preços das revisões. Promoção para veículos faturados de 1/4 a 31/5/2019 ou enquanto durarem os estoques, não cumulativa com outras promoções. Acesse www.citroen.com.br. Banco PSA: Ouvidoria 0800 771 9090, SAC 0800 771 5575 e Central de Atendimento ao Deficiente Auditivo ou de Fala 0800 771 1772. Essa promoção é válida para a troca do seu veículo usado pelo modelo SUV Citroën C4 Cactus versão Shine THP Pack. O valor do bônus é de R\$ 5.000,00 e dependerá do valor da avaliação do veículo usado que será utilizado como parte do pagamento na aquisição do veículo 0 km. Os valores do bônus e do veículo usado serão definidos na avaliação realizada pela concessionária participante e dependerão da marca, modelo, opcionais e estado geral do veículo, não estando vinculados à Tabela Fipe. O bônus que vier a ser concedido será somado ao valor de avaliação do veículo usado. O veículo usado deve estar no nome do comprador do veículo 0 km, sendo elegíveis, também, pai, mãe, filhos e cônjuge, mediante comprovação por RG, Certidão de Casamento ou Declaração de União Estável. Pessoas jurídicas com CNPJ também são elegíveis, desde que o comprador faça parte do contrato social da empresa. Essa condição é válida para os meses de abril e maio de 2019 ou enquanto durarem os estoques do modelo.

3 ANOS
GARANTIA

Avaliações
dos clientes



CITROËN ADVISOR

citroen-advisor.com.br



SAC: 0800 707 1000 / 0800 282 1001

No trânsito, dê sentido à vida.

FIAT ARGO
TREKKING

*NOVO FIAT ARGO TREKKING.
CONQUISTE AS RUAS.*

Leo Burnett TM



BARRAS TRANSVERSAIS
E TETO BICOLOR



A MAIOR ALTURA DO SOLO
DA CATEGORIA /
PNEUS DE USO MISTO



CENTRAL MULTIMÍDIA UCONNECT DE 7"
CONEXÃO COM WAZE POR APPLE
CARPLAY E ANDROID AUTO

FIAT

Imagem meramente ilustrativa, com alguns itens opcionais. Garantia Fiat de 3 anos. Para usufruir dessa garantia, é obrigatória a realização das Revisões Programadas. O prazo de garantia oferecido já inclui os 90 dias da garantia legal. Para mais informações, consulte os manuais de Garantia e de Uso e Manutenção.

ARGO.FIAT.COM.BR